



L'intervista

Valter Caiumi (Emmegi): il modenese che sfonda in Germania

5



Scenari

Moda, vince chi esporta. Ma è solo l'8% in regione

6



Appuntamenti

Birra artigianale
e antiquariato,
la passione va in fiera

10-11

CORRIERE IMPRESE
EMILIA-ROMAGNA

UOMINI, AZIENDE, TERRITORI



L'analisi

Buoni affari,
non c'è tempo
da perdere

di **Angelo Ciancarella**

Le imprese, si ricorda spesso, hanno bisogno di certezze: sui tempi, le regole, la stabilità degli orientamenti giurisprudenziali, il fisco. Soprattutto quelle straniere che, da investitori, clienti o fornitori, hanno rapporti con l'Italia o potrebbero averne se solo i troppi dubbi non le tenessero lontane. Da qualche anno è aperto un grande cantiere legislativo e sulle procedure, proprio per migliorare le performance su questi fronti. E, nell'ottobre scorso, sono arrivate le prime soddisfazioni: Doing Business 2016, l'annuale e temuta classifica della Banca mondiale, ha collocato l'Italia al 45esimo posto, con un miglioramento di 11 posizioni rispetto all'anno precedente. Ottimo risultato, ma guai a pensare di aver imboccato la discesa. Non può farlo l'Italia, non può farlo l'Emilia-Romagna che, con la Lombardia (e qualche volta il Veneto o il Piemonte), mostra al mondo il meglio di un paese produttivo e innovativo. La classifica di Doing Business è stata scalata essenzialmente grazie al Jobs Act, cioè in buona parte grazie alla flessibilità del lavoro. Lo stesso rapporto della Banca mondiale cita in negativo i 1.210 giorni per ottenere una sentenza civile, e ricorda che in Germania e Gran Bretagna basta un terzo del tempo.

continua a pagina **15**

Primo piano

ostrade per l'italia **AUTOSTRADA DEL SOLE, VARIANTE DI VALICO SASSO MARCONI - BARBERINO** **aut**



Le nuove **vie** dell'Emilia

Dopo l'inaugurazione della Variante di Valico parte l'iter per la Cispadana

L'assessore Donini taglia gli investimenti sulle strade e punta sul trasporto ferroviario

Il nodo Bologna: «O lo risolviamo entro dieci anni o sarà la paralisi»

Ampliamento in sede unica soluzione. Ma si impantanano i progetti della E55 e della TiBre

L'intervento

La Collezione Maramotti,
un asset internazionale
che può esistere solo da noi

di **Giovanni Fracasso**

Arte Fiera Bologna ha festeggiato i 40 anni: è stata un'edizione da record e di altissimo livello qualitativo. La kermesse ha riportato l'Emilia-Romagna al centro dell'arte contemporanea internazionale. Ma qual è lo stato di salute del collezionismo emiliano, in particolare nell'arte contemporanea? Si può rispondere evidenziando l'importante ruolo assunto dalla Collezione Maramotti nel panorama internazionale. Nel maggio 2014 l'American Art Award del Whitney Museum of American Art fu assegnato alla fami-

glia Maramotti insieme alla Andy Warhol Foundation e a Dorothy Lichtenstein, moglie del grande artista Roy Lichtenstein e presidente dell'omonima fondazione. Ogni anno infatti il riconoscimento del Whitney Museum viene conferito alle istituzioni e alle personalità «animate da un costante impegno a favore del patrimonio artistico e culturale delle arti in America».

Il riconoscimento è tanto più importante se si considera che la Collezione Maramotti ha mantenuto nel tempo una esposizione mediatica discreta, quasi «sussurrata». Da anni, invece, sui media trova ampio spazio la competizione tra i due colossi del lusso mondiale: Françoise Pinault con la sua Pinault Foundation e Bernard Arnault con la Louis Vuitton Foundation. Il loro è un modello di collezionismo che punta a ottenere la massima attenzione nel circuito mediatico globale.

continua a pagina **15**

PROGRAMMA
GRATIS
PROGRAMMA

**CONSEGNANDO
L'INVITO ALLA PROVA
POTRETE USUFRUIRE
DI PARTICOLARI
CONDIZIONI DI ACQUISTO**

**PROGRAMMA
UDITO
sereno**

**GRATIS INVITO ALLA PROVA
DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI MAICO.**

LA PRESENTE PER CHIEDERVI LA PROVA GRATUITA DEI NUOVI APPARECCHI ACUSTICI PRESSO LA FILIALE MAICO DELLA MIA CITTÀ, SENZA NESSUN OBBLIGO NE IMPEGNO DA PARTE MIA.

☐ Ricevo il quadretto corrispondente al luogo prescelto.

☐ Presso la nostra filiale

☐ Richiedo la prova gratuita direttamente a casa mia.

**Da inviare compilato
a Emifon,
Piazza dei Martiri 1/2 (BO)
Tel. Numero Verde
800-213330
o consegnare compilato
al centro Maico più vicino**

NOME _____

COGNOME _____

INDIRIZZO _____

CAP _____ CITTÀ _____

TELEFONO _____ ETA' _____

PROFESSIONE _____

Cell. 347-2693518

**NUMERO VERDE
800-213330**

Bologna
Piazza dei Martiri, 1/2
Tel. 051 249140 - 248718 - 240794

Bologna
Via Mengoli, 34 (di fianco alla Adl)
Tel. 051 304656

Bologna
Via Emilia Ponente, 16/2
Tel. 051 310523

Bologna
San Lazzaro di Savena
Via Emilia, 251/D
Tel. 051 452619

Adria
Corso Mazzini, 78
Tel. 0425 908283

Carpi
Via Fassi, 52/56
Tel. 059 683339

Castelfranco Emilia
Corso Martiri 124
Tel. 059-928950

Cento
Corso Guercino, 35 (Corte del teatro)
Tel. 051 903550

Cesena
Via Finelli, 6 (Palazzo Barriera)
Tel. 0547 21573

Faenza
Via Oberdan, 38/A (di fronte al parco)
Tel. 0546 671027

Ferrara
Piazza Castello, 6
Tel. 0532 202140

Forlì
Via Rignoli, 101
Tel. 0543 35894

Modena
V.le Menotti, 15-17-19 (Ang. L. Garibaldi)
Tel. 059 239152

Modena
Via Gardini, 11
Tel. 059 245960

Ravenna
Piazza Kennedy, 24 (Galleria Raspo
Tel. 0544 35366

Reggio Emilia
Viale Timavo, 87/D
Tel. 0522 453285

Rimini
Via Gambanella, 67
Tel. 0541 54295

Rovigo
Corso del Popolo, 357 (angolo Vi
Toti)
Tel. 0425 27172

Sassuolo
Viale Guercino, 15/A
Tel. 0536 884960

PRIMO PIANO

L'assessore Donini fa il bilancio di un anno di lavoro: porta a casa la Cispadana, il piano infrastrutture e la gara del ferro

Più **binari** e meno strade, ma il futuro si gioca a Bologna

Chi è



Raffaele Donini, Bazzano (Bologna), 1969, è assessore regionale ai Trasporti, reti infrastrutture materiali e immateriali, programma territoriale e agenda digitale

di **Massimo Degli Esposti**

Sulle grandi opere il presidente dell'Emilia-Romagna Stefano Bonaccini c'ha messo la faccia: «Se entro la legislatura non avrò aperti i cantieri - disse al nostro giornale — lo considererò un fallimento anche personale». Ma il sudore, in un anno esatto di lavoro, ce l'ha messo l'assessore ai Trasporti Raffaele Donini. Ed è convinto di aver fatto la sua parte. Inaugurata la Variante di Valico, ha incassato anche, giovedì scorso, l'ok del governo alla Cispadana, dopo tre anni di stallo. Nel frattempo ha aggiudicato la Gara del Ferro con una concessione da oltre due miliardi a Trenitalia-Tper che non ha sollevato «nessun ricorso», ha rivisto il Piano per le infrastrutture strategiche tagliando 12 miliardi di spese su 22, ha sbloccato il



Tangenziale
È perennemente intasata o si trova una soluzione entro dieci anni o Bologna è morta

People Mover, è convinto di avere in tasca l'avvio dei cantieri della Bretella Sassuolo-Campogalliano e della ferrovia Pontremolese. Ma la partita della vita Donini se la sta giocando sul nodo Bologna, dopo la misera fine del Passante Nord. Lunedì scorso, con Bonaccini, ha incontrato gli amministratori bolognesi. Risultato? «Andiamo spediti verso l'ampliamento in sede di Tangenziale e Autostrada — dice — con tre corsie ciascuna più corsie d'emergenza, su entrambe le direttrici. A breve avremo i risultati della valutazione in corso presso ministero dei Trasporti e Autostrade. Intanto sono partiti i cantieri per il nodo di Rastignano, siamo in gara d'appalto per il primo lotto della Nuova Porrettana con l'attraversamento in tunnel di Casalecchio e la rete arancione e' stata posata nei 9 chilometri della Nuova Bazzanese e nel Casello Autostradale di Valsamoggia».

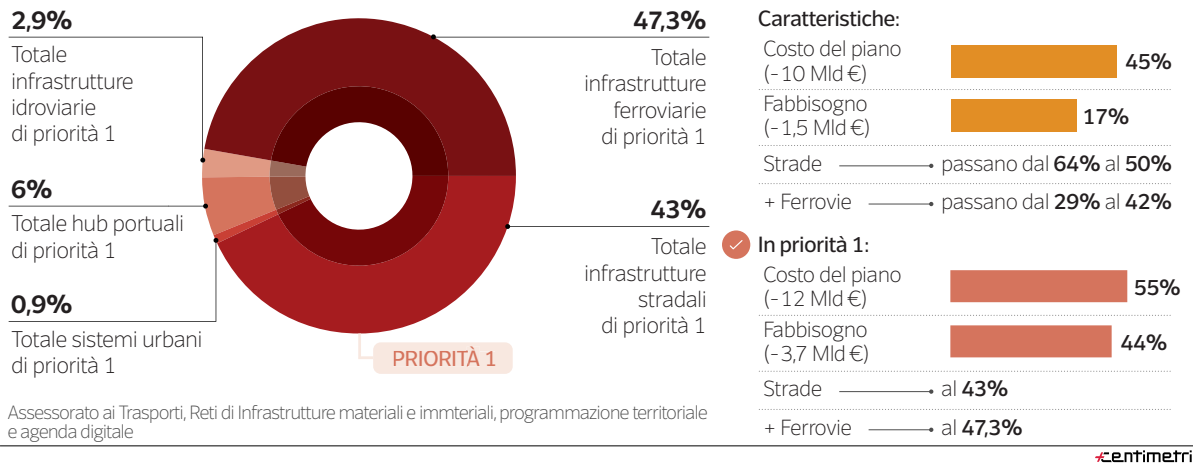
Quindi, assessore, il dado è tratto. Nessuna alternativa? Il passante Sud in galleria per esempio?
«Penso sia stato valutato da Società Autostrade, ma i costi sarebbero stati eccessivi e i rischi ambientali troppo elevati.

Le opere

 FERROVIE	 STRADE	 NODO DI BOLOGNA
• Velocizzazione linea Bologna-Rimini (120 milioni - cantierata)	• Riqualificazione E45 (già finanziata dall'Anas per 500 milioni)	• People mover (cantierato, importo 120 milioni, completamento nel 2019)
• Pontremolese (priorità 1 in attesa via libera dalla Regione Toscana)	• Superstrada Ravenna-Ferrara* SS16	• Ampliamento in sede della tangenziale e dell'autostrada (accordo con Ministero e Autostrade entro primavera 2016)
• Stazioni (riqualificazione 120 stazioni regionali, 40 stazioni RFI, 30 milioni per stazione di Bologna)	• Tangenziale Ravenna*	• Nodo Rastignano (1° lotto cantierato, 2,1 km, 27 milioni; 2° lotto da cantierare entro 2016)
	• Nuova Romea*	• Complanare Nord - San Lazzaro (cantierabile entro 2016)
	• Cispadana (valore 1,3 miliardi, inizio iter 2016)	• Nuova Porrettana (1° tratto stralcio Nord, 2,1 km in tunnel sotto Casalecchio, inizio lavori entro 2017, importo 156 milioni; stralcio Sud ancora da cantierare)
	• Bretella Campogalliano-Sassuolo (firmato accordo Autobrennero al Cipe entro primo trimestre 2016)	• Nuova Bazzanese (cantierata, 10 km, importo 51 milioni)
	• Trc Rimini-Cattolica (concluso al 90%)	
	• TiBre (opera declassata a priorità 2)	

*da inserire nella pianificazione Anas

Piano strategico delle Infrastrutture



Fare gallerie oggi è un'impresa titanica, come si è visto per la Variante».

Non si illuderà, però, che i «contro tutto» stiano zitti. Come li affronterà?

«La tangenziale è perennemente intasata e sull'autostrada abbiamo un flusso di traffico di 150 mila auto al giorno mentre entro il 2025 ne passeranno 170 mila, senza contare i giorni di picco. O si trova una soluzione entro dieci anni al massimo o Bologna è morta. Quindi siamo disposti a parlare con tutti, ma non a far marcia indietro».

Le diranno «meno strade e più binari»...

«Questo lo diciamo anche noi. Anzi, l'abbiamo fatto: il nuovo piano infrastrutture prevede che gli investimenti stra-

dali scendano dal 64 al 50% e quelli ferroviari aumentino dal 29 al 42%. In priorità uno siamo addirittura rispettivamente al 43 e al 47,3%. Nel Parmense, per esempio, abbiamo dato priorità alla ferrovia Pontremolese, a cui manca solo il sì della Toscana».

Per gli utenti cosa significa?



Treni
Ci saranno potenziamenti delle linee dal Porto di Ravenna al Cepim di Parma

«Più servizio e migliore. Quasi tutti i 140 treni regionali saranno sostituiti entro il 2019, con un investimento di 750 milioni. I primi dieci arriveranno quest'anno, altri 12 il prossimo. Saranno riqualificate 120 stazioni regionali e 40 di Rfi e entro l'anno il Cipe sbloccherà i lavori da 30 milioni per la nuova stazione di Bologna. Avremo più corse fra Piacenza e Milano e la velocizzazione della linea Bologna-Rimini ridurrà i tempi di percorrenza da un'ora a meno di 45 minuti. Oggi trasportiamo 146 mila passeggeri al giorno, ma prevediamo un aumento significativo con il nuovo Piano trasporti 2025 che presenteremo a metà legislatura. Nelle merci, siamo passati da 15 milioni di tonnell-

late nel 2008 a 18 milioni l'anno scorso, nonostante la crisi. Sono 720 mila Tir tolti dalle strade. Ma non ci accontentiamo: sono previsti potenziamenti delle linee dal Porto di Ravenna al Cepim di Parma e l'ampliamento dello scalo merci romagnolo di di Villa Selva».

In Romagna però sono delusi per l'abbandono del progetto E55.

«Opera molto costosa: 10 miliardi, di cui 3 solo per noi. Però, in alternativa, abbiamo concordato con Anas un piano di superstrade: la riqualificazione della E45, già finanziata per 500 milioni, la tangenziale di Ravenna, la trasformazione della Ss 16 da Ravenna e Ferrara, la Nuova Romea fra Ravenna e la Ferrara Mare. Sempre in Romagna siamo già al 90% nella realizzazione del people mover della costa, il Trc e abbiamo stanziato 10 milioni per l'acquisto dei veicoli».



People mover di costa
Siamo già al 90% della realizzazione e abbiamo già stanziato 10 milioni per l'acquisto dei veicoli

E oggi festeggiate la nascita della Cispadana...

«L'accordo del governo per il Via alla Cispadana risolve un'impasse di molti anni. Ora l'iter può davvero partire, cominciando dalle procedure per il passaggio dell'opera dalla competenza regionale a quella statale. Sono lavori per 1,3 miliardi; i 176 di nostra competenza sono già a bilancio».

A Bologna non si risolve tutto con l'attraversamento. Fico e Fiera, per esempio, restano isolati.

«Pensiamo che il collegamento sia utile e necessario; perciò siamo disposti ad essere della partita anche se al momento non c'è ancora un progetto sul tavolo».

Cosa vorrebbe poter dire a fine mandato?

«Dobbiamo affrontare con coraggio tanti nodi irrisolti. Nel 2019 avremo treni nuovi, i cantieri aperti per la Cispadana, la Campogalliano-Sassuolo, Porto di Ravenna, concluso i lavori del People Mover, TRC e primo lotto della Tirreno-Brennero e risolto il nodo di Bologna: questo intendo per «Legislatura del Fare»».

La Orte-Mestre è un'odissea Ci rimette Ravenna

Prima l'ok del Cipe, poi il «niet» di Delrio
E per arrivare a Forlì c'è solo la Ravegnana



Mingozzi
La competitività del porto di Ravenna, senza un collegamento diretto con il Nord, rischia di essere ridimensionata

Vedrà la luce prima il Ponte sullo Stretto o la E55 Orte-Mestre? Probabilmente nessuna delle due. Quasi certamente non la E55, ora bocciata anche dalla Regione Emilia-Romagna. Sentite cosa dice Guido Ottolenghi, presidente di Confindustria Ravenna: «La vicenda della E55 potrebbe a buon diritto entrare nella storia delle infrastrutture italiane. Nel senso che è un chiaro esempio di come la complessità della burocrazia possa procrastinare per decenni progetti basati su determinate previsioni di traffico che, col passare del tempo, diventano poi inattuati».

In effetti quella della Orte-Mestre è una storia che parte da molto lontano. Parte, ma non arriva. Stiamo parlando di un progetto da quasi 10 miliardi di euro di cui si parlava dal 2001 e messo a punto nel 2003. Un'autostrada di

432 chilometri fortemente voluta dal mondo produttivo, ma anche decisamente osteggiata dagli ambientalisti, da comitati popolari e in generale da chi ritiene che in questo paese di trasporto su gomma ce ne sia già abbastanza, anzi troppo. Ripercorrere tutti i tira e molla richiederebbe gran parte di questo articolo. Ci sarebbe da soffermarsi anche su questioni che hanno interessato la magistratura. E su quel project-financing all'italiana secondo cui il privato finanzia l'opera e si ripaga con i pedaggi, ma nel caso poi i conti non dovessero tornare a ripianare ci pensa lo Stato.

Limitiamoci allora agli ultimi fatti: il via libera del Cipe (Comitato interministeriale per la programmazione economica) seguito però dal «niet» del ministro delle Infrastrutture e dei Trasporti, Graziano Delrio, secondo il quale l'opera non è tra le

priorità del governo. Altrettanto ha fatto, togliendola dalle sue priorità strategiche, la Giunta regionale. Il vicesindaco di Ravenna, Gianantonio Mingozzi, non ha ancora perso la speranza («Comunque nel tavolo programmatico del governo il progetto rimane»), ma per il momento sceglie le strade del pragmatismo e punta almeno sull'ultima proposta della Regione Emilia-Romagna, che prevede la realizzazione (ma solo come superstrada) del tratto Cesena Nord-Ravenna-Ferrara. Una soluzione che anche Ottolenghi vede con favore: «È auspicabile che si proceda in fretta — dice il presidente di Confindustria Ravenna — per porre rimedio ai problemi di congestione della statale Romea. Ne trarrebbe un beneficio anche il porto di Ravenna e il movimento delle merci dirette verso il Nord-Est. Senza dimenticare, in ogni caso, una costante manutenzione della E45 nel tratto Cesena Nord-Roma». Già, il porto di Ravenna. «Ogni giorno che passa la sua competitività, senza un collegamento diretto con il Nord, rischia di essere ridimensionata — ammonisce Mingozzi — è inutile che ci illudiamo, il tema vero è che nei prossimi 20 anni la concorrenza delle merci si giocherà sulla strada e non sulle rotaie. Perché il collegamento stradale o autostradale è molto più diretto ed eventuali decisioni delle Ferrovie (che peraltro

Il tragitto



puntano molto sulle persone e poco sulle merci) sono più complicate nel rapporto tra le varie Regioni».

Peraltro, se parliamo delle carenze nelle infrastrutture romagnole, c'è un altro nodo forse ancora più urgente da sciogliere. È il collegamento tra Ravenna e Forlì, attualmente compresso nella Ravegnana. «Quella è una vera emergenza — scandisce Mingozzi — un problema enorme, specie dopo l'inaugurazione del nuovo tronco autostradale a sud di Bologna. Attualmente stiamo parlando di un collegamento parallelo al fiume che risale all'800.

Per renderlo accettabile, anche un raddoppio della Ravegnana andrebbe bene». Sono appena 30 chilometri, ma fondamentali per le piccole e medie imprese. In 50 anni sono già stati partoriti diversi progetti, finanziati di volta in volta da camere di commercio, banche, fondazioni. Progetti che comprendono anche la confluenza tra la Ravegnana e l'Adriatica, come è noto uno dei punti più accidentati d'Italia. Progetti che restano sulla carta, perché, conclude sconsolato Mingozzi, «lo Stato non dà una lira».

Maurizio Andreoli
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il sogno incompiuto di unire il Tirreno all'Europa

La «TiBre» in 15 anni ha più che raddoppiato i costi e la Regione ha declassato il secondo lotto

Su e già tra Parma e Verona senza passare per Modena. E dagli anni '70 che qualcuno sogna un percorso del genere e il suo nome è «TiBre», Tirreno-Brennero: un corridoio di circa 85 chilometri per collegare A15 e A22, con due carreggiate e sette stazioni tra Fontevivo e Nogara. Rocca. Pareva sul punto di diventare realtà. Almeno in parte. Ma ora rischia di restare a metà, forse di svanire del tutto, dopo la scelta della Regione Emilia-Romagna di privilegiare il collegamento ferroviario.

Con una delibera del 2010 il Comitato interministeriale per la programmazione economica (Cipe) sembrava aver dato la sterzata decisiva al progetto: via al primo lotto dei lavori, circa 9 chilometri tra Fontevivo e Trecasali, appaltato dall'Autocamionale della Cisa alla ditta parmigiana Pizzarotti. Il costo totale dell'opera, 15 anni fa, era di 1 miliardo e 32.000 euro, lievitato nel 2010 a 2,7 miliardi. Tutto in forma di autofinanziamento da parte di Autocisa, che ha ottenuto dal 2010 al 2018 anche l'autorizzazione ad aumentare ogni anno del 7,5% i pedaggi sulla Parma-La Spezia. Nella convenzione fino al 2031 col Ministero delle Infrastrutture è inoltre previsto un contributo statale

di 900 milioni (che però è senza copertura), un miliardo e 700.000 euro di indennizzo finale, aumento di capitale di 93 milioni e mutui per 372 milioni di euro. «Tra contributo e indennizzo è come se tutto fosse a carico dello Stato, mentre il primo lotto lo pagano gli utenti autostradali. Altro che autofinanziamento, qui si parla di soldi pubblici», chiosa Cesare Vacchelli, esponente dei comitati contrari ad una «grande opera» con tanti nemici quanti sostenitori. «Studi di settore indicano che ogni milione di euro investito in infrastrutture autostradali genera un importo doppio di incremento del Pil dei territori attraversati», ribattono da Autocisa, mentre Cesare Azzali, direttore dell'Unione Parmense Industriali, non ha dubbi: «La TiBre è un'infrastruttura

La mappa



strategica, ci sorprende che qualcuno possa cambiare idea».

Il riferimento è alla recente scelta della giunta Bonaccini che ha declassato, all'interno del programma delle infrastrutture strategiche, il secondo lotto del raccordo (con altri 7 chilometri nel territorio emiliano) ad intervento con priorità di livello 2. In altre parole, nonostante le posizioni divergenti espresse da Lombardia,

Veneto e Liguria, Bologna privilegerà la TiBre ferroviaria, la cosiddetta Pontremolese, collegando con la Cispadana quel primo lotto attualmente fermo alla fase propedeutica del cantiere (bonifica bellica, verifica archeologica e attrezzaggio campo base) e col progetto esecutivo «in corso di istruttoria finale al Ministero delle Infrastrutture per l'approvazione prevista entro il corrente mese, con conseguente avvio dei

lavori». Lo conferma la stessa Pizzarotti, in attesa da dicembre anche di una verifica di ottemperanza da parte del Ministero dell'Ambiente.

«Neanche per la Salerno-Reggio Calabria si spendono 513 milioni per nove chilometri» attacca Massimo Gibertoni di Legambiente, il quale fa poi notare come il tracciato immaginario della TiBre sia nel tempo finito in aree diventate Sic (Siti di Interesse Comunitario) e Zps (Zone di Protezione Speciale). «Qui si rischia di restare con un'autostrada lunga appena 9 chilometri, una follia» aggiunge invece Michela Canova, primo cittadino di Colorno firmatario di una mozione anti TiBre che l'assemblea dei sindaci avrebbe dovuto discutere ad ottobre per un parere chiesto da Bologna. Però, la seduta in Provincia è stata rinviata, con tanto di esposto delle associazioni ambientaliste, che per il 24 febbraio si sono autoconvocate dal ministro Delrio, trovando l'appoggio dei sindaci di Sissa-Trecasali e Parma. «Ci auguriamo che la Regione possa ravvedersi» conclude comunque Azzali, mentre la Pizzarotti assicura: la decisione di viale Aldo Moro «non ha ricadute negative sul primo lotto».

Beppe Facchini
© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sul web
Puoi leggere, condividere e commentare gli articoli di Corriere Imprese su www.corrieredi.bologna.it



Etica del lavoro, merito, competitività, futuro dei giovani sono il DNA stesso di **CAMST** e i capisaldi del Manifesto **Dire, Fare, Futuro**.
Da un Manifesto ideale vogliamo arrivare a pratiche consolidate e concrete.
Invitiamo ogni azienda e organizzazione a lavorare con noi per
ridare futuro ai nostri giovani e alle nostre imprese.

Scopri tutti gli aggiornamenti su:



www.direfarefuturo.it

L'INTERVISTA

Valter Caiumi

L'ad di Emmegi racconta come ha conquistato i tedeschi di Elumatec. Il futuro ora è tutto per Industry 4.0, mentre la Borsa può attendere

L'azienda

La storia

Un gioiello nato in quella fucina di competenza che fu Fiat Industrial



Il modenese di Germania

Chi è

Valter Caiumi, nato a Carpi (Modena) nel 1963, è presidente di Confindustria Modena. È amministratore delegato del Gruppo Emmegi, leader nella produzione di tecnologie per la lavorazione dell'alluminio, pvc, leghe leggere e per la lavorazione di vetri piani

di Massimo Degli Esposti

Aveva un solo vero concorrente al mondo, più grande e internazionalizzato e per di più tedesco. Un mese fa se l'è comprato. Quello dell'acquisizione di Elumatec da parte della modenese Emmegi è uno dei rari casi in cui, sovvertendo le leggi della natura e dell'economia, il pesce piccolo si è mangiato quello grande.

Presidente Caiumi, dove ha trovato il coraggio?

«Non parlerei di coraggio. Crescere è nel Dna di ogni imprenditore. Quindi è naturale che vedendo un'opportunità, faccia di tutto per coglierla. Poi però deve sapersi calare anche nei panni del manager che valuta razionalmente le possibilità. L'operazione Elumatec non è stata un blitz: abbiamo lavorato per due anni, misurandoci con numerosi altri pretendenti, sia industriali che finanziari».

Qual è stata la carta vincente?

«Gran parte del successo lo dobbiamo ai lavoratori tedeschi, che hanno appoggiato la nostra candidatura in seno alla commissione di valutazione delle offerte. Evidentemente hanno visto in noi il partner che avrebbe garantito uno sviluppo dell'azienda a lungo termine».

Tedeschi che stimano gli italiani. Anche questa è una novità assoluta...

«In parte sì. In questi mesi ho avuto modo di constatare che l'immagine generale del nostro Paese e dell'Emilia in particolare in Germania ha fatto molti passi avanti. Nel nostro caso, poi, parliamo di due aziende che si conoscevano da anni, si rispettavano e si stimavano reciprocamente anche quando si contendevano ogni commessa in giro per il mondo. Perciò ai loro occhi noi avevamo già un plus di credibilità».

Nel mercato mondiale delle macchine per la lavorazione dell'alluminio estruso e del Pvc, che vale 600 milioni all'anno, il vostro gruppo copre a questo punto oltre il 40%. Dove volete arrivare? Che altri obiettivi vi date?

«Nei prossimi cinque anni intendiamo focalizzarci sullo sviluppo delle tecnologie di industria 4.0. Ora abbiamo le risorse umane interne e una massa critica sufficiente per realizzare in casa tutto il software e la sensoristica necessarie a far dialogare tra loro le macchine, insomma per avvicinarci sempre più al sogno della fabbri-

ca automatica, dall'ordine al prodotto finito».

Annunciando l'acquisizione lei assicurò che la new entry tedesca avrebbe mantenuto la sua autonomia, benché i rispettivi prodotti siano sostanzialmente sovrapponibili. Alla prossima fiera di Norimberga, addirittura, vi presenterete con due distinti stand. Non è un controsenso questa concorrenza fatta in casa?

«Questa è la vera scommessa della nostra operazione. Dimostrare che la concorrenza tra amici funziona meglio della concorrenza tra nemici».

Di solito si dice mors tua vita mea...

«Solo se si pensa che l'impresa sia un bene del proprietario. Ma non è così: in tanti anni ho capito che il vero padrone di un'impresa è il cliente. Ecco perché ritengo che una buona concorrenza, scaricando le migliori energie in favore del cliente, faccia un gran bene proprio all'azienda».

Ma non la preoccupano, piuttosto, le difficoltà di dialogo tra culture tanto diverse?



La governance interna è un problema molto delicato. Io abbandonerò il ruolo di presidente di Emmegi e andrò a presiedere la holding Cifin, cui fanno capo sia Emmegi sia Elumatec, per avere un ruolo equidistante

«Mi preoccuperei se pretendessi di imporre ai tedeschi la nostra cultura, le nostre regole. Ma non è questo che farò. Cercherò un nuovo punto di equilibrio che sia migliore di entrambi presi singolarmente. Del resto la California dimostra ogni giorno che solo la fusione di culture produce innovazione d'avanguardia».

Una sintesi che non sempre è riuscita come dimostrano tanti casi problematici di multinazionali in Italia...

«La governance interna è un problema molto delicato. Soprattutto quando si confondono i ruoli dell'imprenditore e del manager. Io infatti abbandonerò il ruolo di presidente di Emmegi e andrò a presiedere la holding Cifin, cui fanno capo sia Emmegi sia Elumatec. Questo per avere

un ruolo equidistante da entrambe e possibilmente super partes».

Visto così, ora il suo gruppo sembra l'oggetto ideale da quotare in Borsa. Ci avete pensato, magari proprio in occasione dello shopping tedesco?

«L'acquisizione è stata conclusa con l'appoggio finanziario determinante di Ubi Banca e di Bper, che si sono impegnate nell'operazione ai massimi livelli. Come ho già raccontato, mi sono consultato anche con Alberto Vacchi, sia in relazione alla sua esperienza in Germania, sia per quel che riguarda il rapporto con la Borsa. Oggi la priorità è metabolizzare l'acquisizione di Elumatec, ma credo che nel giro di due o tre anni esamineremo anche l'ipotesi della quotazione».

A proposito di Vacchi. Se sarà eletto al vertice di Confindustria, toccherà a lei guidare Confindustria Emilia verso la grande fusione?

«La sua domanda contiene troppi se. I giochi sono tutti da fare, vedremo come finiranno. Posso dirle solo che il processo di fusione avanza più spedito di quel che pensavamo. Tanti problemi sono già stati risolti e stiamo tenendo perfettamente i tempi che ci eravamo dati: il primo gennaio 2017 sarà formalmente costituita Confindustria Emilia».

Lei intanto, come presidente degli industriali di Modena, non sarà insensibile a quel che succede alla banca della città, la Bper. Vi impegnerete per mantenerla sotto la Ghirlanina?

«A quel che ne so gli industriali modenensi non faranno mancare la loro presenza nel nocciolo di azionisti stabili della banca dopo la trasformazione in Spa. Ritengono molto importante che la governance rimanga a Modena. I numeri, però, sono molto più grandi di quanto possa permettersi, da solo, il territorio modenese. Sarà necessario che anche qui vadano a collimare più forze e più interessi diversi».

In quali altri ambiti pensa che sia necessaria una maggior convergenza di intenti?

«In Confindustria, in Regione, in tutto il Paese. Dobbiamo recuperare ritardi accumulati in molti decenni e non lo si può fare in pochi mesi. E le sfide, ormai, sono così alte che si possono affrontare solo lavorando tutti insieme. Lo abbiamo capito dopo il terremoto del 2012. Spero che quella lezione ci serva d'esempio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

SCENARI

Fashion system, vince chi **esporta** Ma è appena l'8%

La ricetta di Bianchi: «Mentalità globale e E-commerce per un nuovo Made in Italy»

Chi sono



● **Palma Costi**, assessore regionale alle Attività produttive



● **Patrizio Bianchi**, assessore regionale alla Formazione

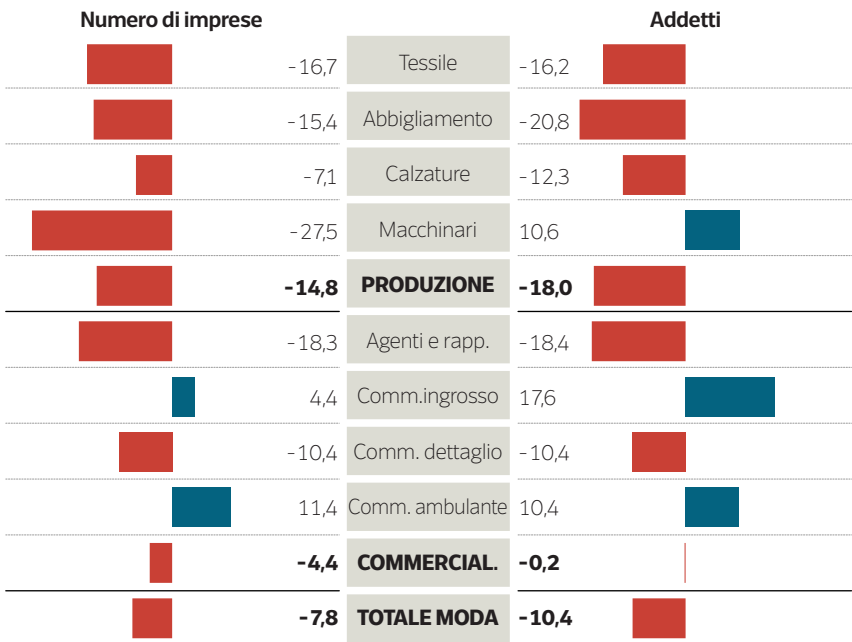
La moda sulla via Emilia sta vivendo una fase di rallentamento dovuta in parte alla crisi economica globale e in parte alla forte contrazione della domanda interna. Vince chi esporta, anche se sono in pochissimi: i marchi quindi devono riposizionarsi e ristrutturarsi guardando a nuovi assetti organizzativi. Ecco in sintesi il polso della situazione misurato al convegno «Emilia-Romagna Fashion-Quale politica industriale per il sistema moda?», promosso dalla Regione.

Da Piacenza a Rimini sono quasi 30.000 imprese fashion (tra manifatturiero e commerciale), che rappresentano il 5% del tessuto produttivo della via Emilia: danno lavoro a 141.000 persone ed esportano per 4,6 miliardi, pari al 12,7% dell'export nazionale. Un piccolo polmone, che dal 2003 al 2015, però, nella produzione ha fatto peggio di tutti gli altri comparti (-41,9%), e che dalla crisi a oggi non è riuscito a migliorare: le imprese sono di-

minuite del 7,8% e gli addetti del 10,4%. Nello specifico, le aziende di produzione (tessile, abbigliamento, calzature e macchinari) sono calate del 14,8% e i loro lavoratori del 18%; quelle commerciali (agenti, rivendite all'ingrosso, al dettaglio e ambulanti) hanno fatto un più timido -4,4%, mentre l'occupazione qui è scesa appena dello 0,2%. Spulciando meglio, i dati del convegno non lasciano scampo. Alla voce «Tasso di sopravvivenza», ogni 100 imprese nel 2008 quelle ancora attive nella produzione al 2014 erano meno della metà (49,8%) e nel commercio il 58,1%. Quasi un terzo di chi si butta a creare abiti o scarpe (il 32%) è costretto a chiudere l'attività a 3 anni dall'apertura e così il 27,3% di chi decide invece di rivenderli. Negli altri settori le percentuali sono nettamente più basse: 21,2%.

Tornando indietro agli anni della crisi è l'export la solita ancora di salvezza. Nel settore produzione le ditte che hanno visto aumentare il proprio giro d'affari

Variazione 2008-2015



Fonte: Unioncamere Emilia-Romagna - Dati percentuali

centimetri

sono state quelle che hanno esportato di tanto in tanto (+0,1%) e quelle invece abituate a farlo (+0,2%) cioè il 77%; il restante 23% ha visto un tracollo del proprio fatturato del 17,4%. Stesso discorso per il commercio: le esportatrici occasionali hanno aumentato i ricavi del 4,6%, le abituali del doppio (8,2%); tutte le altre hanno visto il proprio fatturato calare dell'11,4%.

Bene, qualcuno dirà. Non proprio. Gli imprenditori del fashion emiliano-romagnolo che soddisfano il proprio core business con una domanda straniera sono 2.047: appena l'8,8%. Così l'assessore regionale alla Forma-

zione Patrizio Bianchi ha illustrato la sua ricetta per il rilancio. «Nella moda — ha detto — occorre creare un nuovo “Made in Italy”, che consiste nel portare le eccellenze di nicchia sul mercato globale. I prodotti del nostro manifatturiero devono avere come valore aggiunto la capacità di esaltare l'identità del prodotto stesso e del territorio in cui è realizzato». Per rendere possibile tutto ciò servono innovazione, ricerca, creatività, una solida struttura distributiva e, appunto, una mentalità globale. L'altra grande opportunità è offerta dall'e-commerce». Sembrerà sconosciuto nella regione dove è nata Yoox e dove Amazon ha il suo

più grande magazzino.

Anche se vendere oltreconfine non è sempre la soluzione ai mali del sistema come dimostrano i dati del terzo trimestre 2015 del distretto calzaturiero del Rubicone: i fatturati sono crollati del 14%, soprattutto a causa della crisi del rublo. Il cluster della maglieria di Carpi è invece un caso interessante di fronte alle sfide della globalizzazione. «Dal 2000 al 2014 c'è stato un riposizionamento del distretto su fasce più qualificate del mercato, grazie all'affermazione di un nucleo di imprese emergenti gestite da una nuova generazione di imprenditori che investe in ricerca sul prodotto, nel marchio, nella promozione e nei canali distributivi diretti, acquisendo una visibilità sul mercato che non ha mai caratterizzato le imprese del distretto» ha spiegato Daniela Bigarelli, di R&I srl.

«Occorre agire a livello nazionale per affrontare e discutere le questioni che riguardano anche il commercio internazionale, la tutela del “made in” e le questioni che riguardano il credito d'imposta e la fiscalità — ha sostenuto l'assessore regionale alle Attività produttive Palma Costi — Dall'altro, la Regione, ha già messo in campo misure e azioni per supportare e incentivare l'internazionalizzazione, la nascita di nuove imprese, e la promozione dell'innovazione anche nelle imprese di piccole dimensioni».

Un'altra ricetta? «Incubatori, acceleratori e Fablab diventano luoghi di raccolta di nuove idee e nuovi modi di interpretare la moda».

Francesca Blesio
© RIPRODUZIONE RISERVATA



LA SEDUZIONE DELL'ANTICO

da Picasso
a Duchamp
da De Chirico
a Pistoletto

21 febbraio - 26 giugno 2016
Museo d'Arte della città di Ravenna

SCENARI

L'arredo cerca nuove vie all'estero

Sette gioiellini alla corte di Parigi

Al salone Maison Objet i giovani designer emiliani provano a esportare la loro unicità

di **Riccardo Rimondi**

Realtà fino a cinque addetti, una produzione di alta qualità e il sogno di conquistare i mercati internazionali: eccolo il mondo del design di arredo in Emilia-Romagna. Secondo i dati della Cna regionale, infatti, su 1.400 pmi di artigianato, circa un quinto lavora nell'arredamento e ciascuna impiega quattro persone. Ora molte vogliono vendere anche fuori dall'Italia, dove la crisi ha ristretto il loro mercato: nel solo comparto del legno, stando ancora ai dati Cna, il fatturato interno del terzo trimestre 2015 valeva circa il 60% di quello del 2008.

E proprio per conoscere clienti stranieri, dal 22 al 26 gennaio sette microimprese hanno partecipato a Parigi a Maison Objet, una delle maggiori fiere di arredo al mondo. Sostenute dalla confederazione degli artigiani e dalla Regione, hanno esposto i prodotti in uno stand di 30 metri quadri. È il secondo viaggio a Parigi, dopo quello di settembre: a curare entrambi gli stand l'azienda di e-commerce **Efesti**. L'iniziativa rientra nel progetto Export Gate for Made in Italy, che promuove l'internazionalizzazione delle micro e piccole imprese del design artistico, le cui difficoltà derivano soprattutto dalle dimensioni: «Esporre a Maison Objet costa molto — spiega Stefania Gamberini, della Cna — così abbiamo unito le forze».

Sette microimprese, sette storie diverse accomunate dall'alta qualità e dall'unicità della produzione, motivo per cui puntano all'estero: «In Italia è difficile trovare qualcuno disposto a spendere tanto per avere un pezzo unico» racconta il fabbro **Sabino Barbolla**. Nel 2007 ha dato vita, a Castelnovo Rangone, a **Bcm**. In questo settore il confine con l'arte è vicino, ma non viene oltrepassato. «Quello che faccio io arriva al limite, ma non è arte perché ha un'utilità pratica» sintetizza il progettista modenese **Luca Galatini** di **Centopercento design**, che era a Parigi con un tavolo e due tappeti in resina. Il bolognese **Ivano Fabbri** lavora in entrambi i campi: «Ho un'azienda a Villanova di Castenaso, la **Bmb**: faccio arredi per Moncler e Gucci. Ma a Parigi ho portato i miei lavori da artista, basati su superfici di acciaio colorato e lavorato».

La **Montecchi Marmi e Graniti** di Castelnovo Rangone è andata a Maison Objet per rilanciarsi sul mercato internazionale: «Negli anni '90 lavoravamo con clienti di dieci Paesi tra Stati arabi, Kazakistan, Germania e Usa — racconta Romina Montecchi — ma con la crisi economica e il deprezzamento del dollaro li abbiamo persi. In Italia va malissimo. Il fatturato è sceso sotto il



Romina Montecchi
Nei '90 servivamo clienti di dieci Paesi: con la crisi e il deprezzamento del dollaro li abbiamo persi. Servono nuove strategie di business

milione di euro. Servono nuove strategie di business: quelle seguite per decenni non valgono più».

Alcuni provano nuove strade. Tre anni fa, a Faenza, **Roberto Matatia** e **Silvia Francesconi** hanno dato vita al marchio **Mata 920**: «La nostra azienda esiste dal 1920 — spiega Silvia Francesconi — ha sempre prodotto pellicceria d'abbigliamento. Ora lavoriamo sui complementi di arredo: cuscini, tavolini e coperte disegnati dal nostro stilista. Proponiamo una nostra linea, puntiamo alla produzione personalizzata. Questo è un mo-



mento storico, chi ha idee deve avere il coraggio di rompere i paradigmi». Attualmente vendono a privati, «ma stiamo valutando se disegnare linee col nostro marchio per altre aziende».

Lavora soprattutto con aziende il green designer **Ivan Colombini**, che a Parigi rappresentava due realtà: **HauteCoutureHome**, marchio della carpigiana **Tuttarte**, e **PassioneCreativa**, ditta individuale a cui ha dato vita nel 2008. Il suo studio produce, vende e installa vasi d'arredo e piante naturali e artificiali. «Ho arredato tre navi da crociera: tutto il verde a bordo dell'ultima, Costa Diadema, l'ho installato io. Ora mi dedicherò a diversi progetti di arredo verticale in Perù. Ho un locale a Modena, ma quando ho iniziato avevo solo il sito Internet, il mio vero punto di forza».

Non è il solo a portare l'arredo in rete. Anche le speranze del mercato italiano girano sul web. La startup modenese **Slowd**, vincitrice della menzione d'onore al Compasso d'Oro 2014, mette in contatto 1.300 tra artigiani e designer in tutta Italia: «L'idea è costruire una fabbrica diffusa — illustra **Andrea Cattabriga**, cofondatore della piattaforma —. I designer hanno risposto bene: oltre mille, soprattutto giovani e neolaureati, propongono i loro progetti su Slowd». Più diffidenti gli artigiani: «C'è arretratezza culturale da quel lato. Ma i giovani capiscono le potenzialità dello strumento». Dopo l'avvio incoraggiante, qualcosa in futuro cambierà: «I nostri valori di sostenibilità, valorizzazione del territorio e qualità contano poco nell'arredamento. Gli acquirenti guardano al prezzo. È andata meglio la collaborazione con grandi aziende come Leroy Merlin, interessate ai concetti di filiera corta e sostenibilità. Dovremo tenerne conto».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

«Piccole e medie imprese, ci vorrebbe un piano Marshall»

L'idea di Granelli (Confartigianato): «Sgravi fiscali e accesso facilitato al credito per chi ha meno di 20 addetti»

10,5

Per cento
È il calo di imprese artigiane registrato tra il 2015 e il 2007

0,6

Per cento
La crescita della produzione nell'ultimo trimestre 2015

L'artigianato della via Emilia è come una macchina ingolfata che stenta a partire. Lo dimostrano i dati del terzo trimestre 2015 che hanno fatto registrare ancora un segno meno su produzione e fatturato. E c'è chi pensa, come il presidente di Confartigianato Emilia-Romagna **Marco Granelli**, che per risalire la china occorra un «Piano Marshall» per rilanciare le imprese artigiane. A determinare questo ritardo il rallentamento della crescita della produzione industriale regionale che è passata dal +2,3% del secondo trimestre a un +0,6% del terzo. Numeri che per il settore artigiano si traducono in un vero arretramento dell'attività produttiva segnando un -1,7% di fatturato e -1,1% sulla produzione rispetto allo stesso peri-

odo del 2014. Più contenuta invece la caduta degli ordinativi di merci che si sono ridotti del -0,9%. Sono le indicazioni che emergono dall'indagine sulla congiuntura dell'artigianato realizzata dalla Camere di Commercio in collaborazione con Unioncamere Emilia-Romagna.

«Questi numeri oscillano tra 0 e -1 e indicano una fase d'assestamento — spiega Granelli —. Possiamo dire che se c'è un fondo nella crisi lo abbiamo toccato. Ora bisogna risalire e per farlo occorre una specie di piano Marshall che ridia liquidità alle aziende in affanno». L'effetto di quest'andamento negativo, che si trascina da ormai otto anni con punte massime tra il 2009 e il 2012, ha prodotto un'emorragia d'imprese. Infatti se nel 2007 il comparto artigiano

manifatturiero in Emilia-Romagna contava 148.468 attività, oggi ce ne sono 132.829, cioè il 10,5% in meno. La chiusura delle 15.630 imprese ha determinato di conseguenza la cessazione di molti rapporti di lavoro. A fine giugno 2015 sono stati registrati in Emilia-Romagna 304.557 addetti rispetto ai 313.505 dello stesso periodo dell'anno precedente, per una variazione negativa del 2,9% superiore a quella rilevata nelle imprese non artigiane (dove è stato del -0,7%). Se si estende il confronto alla situazione di fine settembre 2009, l'intero settore dell'artigianato fa registrare una riduzione dell'1,5%, che equivale alla perdita di oltre 4.700 addetti.

«Un aiuto immediato è consentire a tutte quelle imprese con meno di 20 dipendenti di avere sgravi fiscali e un acces-



Numero uno Marco Granelli, presidente di Confartigianato Emilia-Romagna

so facilitato al credito — continua Granelli — In questo modo si permette agli imprenditori di rilanciare le proprie attività, di fare degli investimenti e di innovarsi».

La sola leva economica però non è sufficiente a rimettere in piedi un settore che incide sul Pil regionale per il 15% e che vale il 20% dell'export. «La maggior parte degli utili arrivano dal mercato interno, ma è ora di allargarsi anche fuori dai propri confini e uscire da un logica di campanilismo — chiosa il numero uno della Confartigianato — Per farlo però occorre aggregarsi in consorzi e costruire delle reti d'impresa in modo da affrontare al meglio i mercati internazionali diventando più competitivi».

Dino Collazzo

© RIPRODUZIONE RISERVATA



BERARDI

BULLONERIE dal 1919



**UNA LOGISTICA
COSTRUITA
ATTORNO AL CLIENTE**

KANBAN e KANBAN UP
soluzioni logistiche personalizzate



**FASCETTE,
SISTEMI DI FISSAGGIO
IN PLASTICA
E CABLAGGI**



**ACCESSORI
PER
OLEODINAMICA
E PNEUMATICA**



**MOLLE
LEE SPRING**



**BULLONERIA
UNIFICATA**

**SELEZIONI
100% AUTOMATIZZATE**

**SOLUZIONI
ANTISVITAMENTO
VITI IMPERDIBILI
RONDELLE E DADI
NORDLOCK
VITI ANTIVANDALICHE**



**ARTICOLI
SPECIALI
SU SPECIFICHE
DEL CLIENTE**



www.gberardi.com

SEDE
CASTEL GUELFO di BOLOGNA

FILIALI
MILANO TREVISO PADOVA
BRESCIA ANZOLA DELL' EMILIA
REGGIO EMILIA RIMINI ALTOPASCIO
FROSINONE ANCONA CASERTA BARI
RABAT (MAROCCO)

AMARCORD

Da oltre cent'anni la stessa **musica**

La riminese Viscount è nata ai primi del '900 costruendo fisarmoniche per gli Stati Uniti. Oggi fa organi liturgici ed elettronici sviluppando sofisticati algoritmi. Fattura 7 milioni di euro

Se fosse un motto potrebbe essere «Da oltre 100 anni sempre la stessa musica». La monotonia però è un concetto che non abita alla Viscount, perché qui nascono gli strumenti che le note le fabbricano. Da più di un secolo.

Bisogna arrampicarsi su fino a Mondaino, sui colli di Rimini, per scoprire la magia di questa azienda secolare che cominciò producendo fisarmoniche e oggi è diventata una dei leader nella fornitura di organi per complessi ecclesiastici. Storia, chiesa ed elegia si intrecciano da sempre in questo paesino dell'entroterra che diede già i natali a Sebastiano Sanchini, sacerdote precettore di Giacomo Leopardi.

«La nostra storia comincia cento anni fa, quasi come una leggenda», riannoda i fili Maurizio Galanti, direttore marketing e ultimo erede della dinastia. «Il mio bisnonno era un falegname che per guadagnarsi da vivere costruiva giostre, ma i soldi non bastavano per i suoi nove figli, così il primogenito Domenico nel 1910 si imbarcò per andare a cercare fortuna negli Stati

Uniti». Si esibiva con la sua fisarmonica nei locali di Little Italy e sempre più persone gli chiedevano di insegnare loro a suonare quello strumento, così cominciò a farseli spedire dal babbo». Gli altri fratelli raggiunsero allora Domenico e a Mondaino nel 1922 fu fondata la «Fratelli Galanti fisarmoniche»: tutti gli accordéon che ne uscivano volavano Oltreoceano e otto anni dopo nacque la fabbrica che consentì di soddisfare l'enorme domanda. Piacevano persino alla moglie di Charlie Chaplin.

È dopo la guerra che l'attività fa spazio ai figli dei fondatori — Robusto, Matteo e Marcello — e comincia il salto tecnologico, ovvero la creazione dei primi organi elettrici. La divisione Gem aprì agli strumenti musicali, ma non resse poi la concorrenza. Viscount, la divisione specializzata negli organi liturgici, quella che oggi dà il nome

Physical modelling

Il suono non viene campionato, ma replicato grazie a un'equazione



Album Gli operai della fabbrica Galanti a Mondaino di Rimini ritratti in una foto d'epoca del 1924

alla ditta, è sopravvissuta e si è ricavata una sua porzione di mercato proprio perché agisce in questa nicchia. Oltre a questo a Mondaino si costruiscono anche amplificatori e sistemi audio.

Oggi Viscount dà lavoro a 63 persone e ha un giro d'affari che supera i 7 milioni di euro: 1,3 sono destinati al reparto Ricerca & Sviluppo, che a sua volta conta 25 professionisti tra ingegneri e tecnici del suono e che nel 2015 ha

depositato due brevetti. È questo il cuore e il cervello su cui i titolari han deciso di scommettere. «Dopo il 2000 abbiamo avviato un'altra grande trasformazione con il physical modelling — continua Galanti — ovvero lo studio della fisica degli strumenti che generano il suono per poi riprodurlo. L'analisi dell'aria che attraversa le canne d'organo è stata tradotta in equazioni matematiche. Il suono, nel nostro caso, non viene cam-

pionato, ma replicato attraverso la risoluzione di un'equazione». I benefici? Un effetto «ensemble» più realistico, dato che le canne suonano e risuonano tutte insieme e sono soggette allo stesso flusso d'aria; tempo di attacco e decadimento variabile; generazione realistica delle armoniche. Costata sette anni di ricerche, questa tecnologia ha visto la nascita di due brevetti e la collaborazione con tre università: ora viene usata su

tutta la linea di pianoforti Physis. Il portato innovativo di Viscount si riflette pure nell'adozione di software libero, che propone nuovi metodi per la progettazione di strumenti e applicazioni digitali.

Viscount esporta per l'80% della sua produzione, gli organi classici vanno forte soprattutto in Olanda, ma anche nel Regno Unito, in America, in Africa e in Giappone e Corea. Tra i clienti famosi anche gli Stadio e Fabrizio Simoncioni, tastierista di Ligabue. Il patrimonio di storia e musica della famiglia Galanti oggi è gelosamente custodito in un museo che fa sfilare le sue armoniche nei decenni. Mentre la fabbrica è un edificio a sé, il museo si trova proprio nello stabile che ospita il laboratorio di ricerca e un auditorium per concerti, come a dire: suoniamo le note del passato e del futuro. «Stiamo cercando di valorizzare il nostro core business — aggiunge il direttore marketing — di creare nuovi prodotti come «Chorum», la linea di organi classici a costi più ridotti che andrà a sostituire la linea «Vivace»».

Andrea Rinaldi

© RIPRODUZIONE RISERVATA





IL GRUPPO SPAL

è sempre alla
RICERCA
di persone di talento
anche per:






www.spal-group.com
www.spalautomotive.com/eng/group.aspx

Lavora con noi

Via per Carpi, 26/B - 42015 Correggio (RE) - Italy - Tel. +39.0522.731311 - Fax +39.0522.693611
web: www.spalautomotive.com - e-mail: g.frignani@spal.it

L'EMILIA-ROMAGNA DEI CAMPANILI

Weekend con le **bionde** A Rimini seconda edizione di Beer Attraction

Il 10% dei 300 espositori in fiera è Made in Emilia
In regione 71 microbirrifici producono 32.000 ettolitri



Cecchi
quest'anno le
prenotazioni
stanno
andando
molto bene e
puntiamo a
superare le
20.000
presenze

Quattro giorni per conoscere la birra artigianale: dalle etichette di tutta Italia (oltre a qualcuna dall'estero) all'imbottigliamento, dal cibo da abbinare ai concorsi tra birrifici. La fiera di Rimini, dal 20 al 23 febbraio, si prepara ad accogliere per il secondo anno consecutivo produttori, operatori dell'indotto, appassionati e curiosi. Ma la bionda fatta in casa non conquista solo i padiglioni del capoluogo romagnolo: negli ultimi tre anni, sul territorio regionale ha aperto un microbirrificio al mese. Si tratta di piccole attività, da due addetti l'una, che spesso nascono da una passione per la fermentazione del luppolo. Difficile capire quanto potrà ancora crescere il settore: a poco più di vent'anni dai primi microbirrifici, la birra artigianale italiana rappresentano circa il 3% della produzione totale.

A Rimini, in collaborazione con Unionbirrai, andrà in scena Beer Attraction. Dopo anni dedicati solo agli addetti ai lavori, l'anno scorso la formula della fiera è cambiata e per due giorni i cancelli sono stati aperti anche al pubblico. Quest'anno si replica, con obiettivi più ambiziosi: «Nel 2015 abbiamo avuto 13.000 visitatori — spiega Patrizia Cecchi, direttrice della business unit Wellness, Food & Beverage & Consumer di Rimini Fiera — quest'anno le prenotazioni stanno andando molto bene e puntiamo a superare le 20.000 presenze». Rispetto all'anno scorso c'è più di una variazione: «È cresciuta la sezione del-

Bilancio

Nel 2015 hanno aperto 8 beer firm: usano un proprio marchio, ma gli impianti di altri

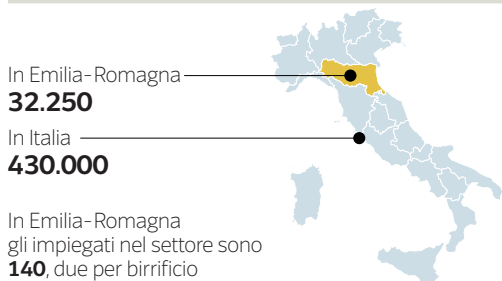
l'imbottigliamento, che desta interesse», continua Cecchi. Inoltre è prevista una sezione dedicata al cibo: «Ci saranno una sezione show cooking, in cui verranno mostrati i possibili abbinamenti birra-cibo con l'intervento di chef stellati, e una dedicata al mondo dei barman e dei cocktail a base di birra». Spazio anche ai concorsi: da quelli che mettono in competizione i birrifici italiani e i loro prodotti, che verranno giudicati da 54 giudici internazionali, a quelli dedicati a chi la birra se la fa in casa. E sarà Presente un'area formazione dove ci saranno corsi sia per i curiosi, sia per chi ha deciso di fare della propria passione un lavoro, sia per chi un birrificio ce l'ha già e vuole iniziare a esportare.

Dei 300 espositori circa il 10% arriva dall'Emilia-Romagna. Nel nostro territorio si produce il 7,5% dei 430.000 ettolitri di birra artigianale italiana, per un fatturato di 13

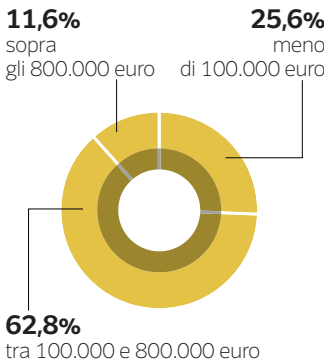
Birrifici: quanti, dove, tipologie

	Beer firm	Birrifici	Brew pub	Totale
Bologna	11	7	2	20
Ferrara	3	2	2	7
Forlì-Cesena	1	1	1	3
Modena	1	1	1	3
Parma	3	6	1	10
Piacenza	1	6	1	8
Ravenna	2	2	0	4
Reggio Emilia	2	5	1	8
Rimini	7	0	1	8
Totale	31	30	10	71

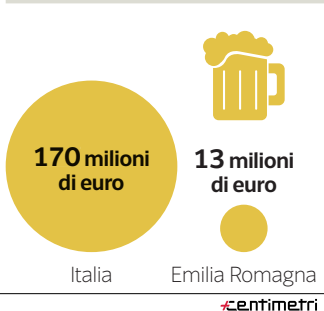
La produzione (in ettolitri)



Quanto fatturano i microbirrifici



Fatturato totale (in milioni di euro)



milioni (in tutta Italia sono 170). Il boom dei microbirrifici è arrivato più tardi che nel resto del Paese: «La crescita è stata lenta fino a pochi anni fa — racconta Alessio Selvaggio del direttivo Unionbirrai, l'associazione culturale che collabora all'organizzazione della fiera — Bologna era in ritardo rispetto alle altre grandi città italiane. Poi c'è stata un'impennata». Oggi il capoluogo di regione conta 20 microbirrifici e le altre città non sono state a guardare: delle 71 microa-

ziende presenti in regione (in Italia sono oltre 700), 37 sono nate negli ultimi tre anni. Nel 2015 ne sono state aperte 8: sono tutte beer firm, cioè usano un proprio marchio ma gli impianti e i locali di qualcun altro. Una scelta che permette di evitare, almeno all'inizio, un investimento da 150-200.000 euro: «Molti iniziano così, per tastare il mercato e capire se è il caso di investire».

Riccardo Rimondi
© RIPRODUZIONE RISERVATA

Proteggi la tua impresa

Rivolgiti allo Sportello Sicurezza Cna Bologna

Un'iniziativa per rendere più sicure le imprese del Navile



Convenzione con **Assicoop** con sconto del **40%** su soluzioni integrate e complete, modulabili sulle specifiche caratteristiche e necessità, fornendo garanzie per furto, rapina e scippo; atti vandalici e guasti; incendio locali e contenuto; danni per inattività ecc.

Convenzione con **Pronto Artigiano** con sconto del **50%** sul diritto di chiamata in emergenza, pronto intervento gratuito e costi ridotti su riparazioni conseguenti a danneggiamenti ed atti di vandalismo. Call center 24 ore al giorno.

Convenzioni con **“la Patria”** per impianti di antintrusione e impianti di videocontrollo a costi ridotti e con l'impresa **“Hi Tech”** per l'installazione del sistema di videosorveglianza e registrazione in remoto sempre a costi ridotti.

Punto d'ascolto per segnalare situazioni di allarme in zona. Segnalazioni che Cna girerà immediatamente alle forze dell'ordine.

Lo Sportello Sicurezza di Cna Bologna è presso la sede di **Cna Navile in via dell'Arcoveggio 74 a Bologna**
Aperto dalle **ore 8.30 alle ore 13**
e dalle **ore 14 alle ore 17.30** dal **lunedì al giovedì**
Il **venerdì dalle 8.30 alle 13.30**

Tel. 051 41.74.226 - 051 41.74.258
sportellosicurezzanavile@bo.cna.it

Con il patrocinio del



«È il momento di investire in opere antiche»

Moden antiquaria raduna fino a domenica gallerie ed esperti. Cantore (Antiquari modenesi): «Il nostro è un mercato di nicchia, che in Italia vale ottocento milioni e che non è stato dopato dall'alta finanza»



Se negli anni '90 era il giovane rampante a comprare di tutto un po', oggi l'acquirente medio è femmina. La prima molla è la passione per l'arte, la seconda la voglia di fare un investimento

Se si vuole investire in arte, bisogna cogliere l'attimo. Con 80-100.000 euro ad esempio si può portare a casa un piccolo gioiello del '600, mentre con 300.000 euro ci si può aggiudicare un vero capolavoro.

«Sono prezzi molto alti per il nostro settore, ma non rimarranno così ancora a lungo. Il momento giusto per investire su un Guido Reni o un Morazzone è adesso» dice senza giri di parole Pietro Cantore, presidente dell'associazione antiquari modenesi, presente in questi giorni a Moden antiquaria, la fiera allestita sotto la Ghirlandina fino al 21 febbraio. «Quello dell'arte antica è un mercato di nicchia, il cui valore in Italia si aggira attorno agli 800 milioni, e che non è stato dopato dall'alta finanza o da acquisti spasmodici di fondazioni e altri enti — continua Cantore — e in cui ora è possibile trovare pezzi unici a costi molto bassi». Questo perché da una parte, come sottolinea l'esperto, il settore non è stato risparmiato dalla crisi, e dall'altra il boom dell'arte contemporanea, che oggi può vantare manufatti a quotazioni milionarie, ha fatto il resto, attirando tanti ex appassionati di antichità.

«Ma non c'è solo questo. Oggi

Il settore

Business arte antica in Italia:
800 milioni di euro

Prezzi in media
per opere di grande qualità
80-100.000 euro
per capolavori
300.000 euro

Antiquari in Italia

150
in Emilia-Romagna
30-40

Valore delle opere antiche
sparse in regione, tra privati e collezionisti:
diverse decine di miliardi

Giro d'affari di Moden antiquaria:
**in media 300.000 euro per espositore
totale 50-60 milioni**

Presenze in fiera:
40.000
Compratore tipo:
donna di mezza età

moltissimi professionisti preferiscono lavorare all'estero e non qui, dove la libera circolazione delle opere è limitata da una legge degli anni '30 che ne rallenta gli spostamenti e la compravendita» ricorda l'antiquario: ogni manufatto con più di cent'anni, infatti, deve passare dal Ministero per i Beni e le attività culturali prima di uscire dall'Italia o essere trasferito. «Questa

legge con le sue lentezze burocratiche incide parecchio nel nostro campo, ma se cambierà — auspica Cantore —, il valore dell'arte del passato schizzerà subito e il prezzo delle opere raddoppierà».

Per ora a scegliere oggetti antichi sono soprattutto donne di mezza età, non c'è invece un filone del settore che va di più e si guarda più che altro alla qua-

lità del manufatto. «Se negli anni '90 era il giovane rampante a comprare di tutto un po', oggi l'acquirente medio è femmina. La prima molla è la passione per l'arte, la seconda la voglia di fare un investimento. Si acquista però sempre più contemporaneo, anche se questa tendenza si sta invertendo» analizza Cantore guardando al pubblico di Moden antiquaria, una kermesse che

stacca una media di 40.000 biglietti ogni edizione e il cui giro d'affari tocca i 50-60 milioni di euro.

L'arte contemporanea è un mercato che offre maggiori possibilità di guadagno, ma in cui si diventa anche preda per truffe e speculazioni: gli artisti emergenti e le loro creazioni possono aumentare o scendere di valore da un momento all'altro, al contrario di un capolavoro il cui valore resta sempre tale. «Nonostante i prezzi, questo è un momento buono per noi antiquari che in Italia negli ultimi 15 anni siamo diminuiti della metà. Quelli che sono rimasti si conoscono tutti per nome e hanno dato vita a un mercato solido e trasparente, dove non ci si può improvvisare esperti», ricorda Cantore, uno dei 30-40 professionisti superstiti del settore in regione (in Italia invece se ne contano 150). Numeri non da poco, quelli degli esperti sulla via Emilia, retaggio di una ricca produzione pittorica e scultorea tra 500 e 600: le stime non ufficiali parlano infatti di diverse decine di miliardi in mano a privati e collezionisti sotto forma di opere d'arte.

Francesca Candioli
© RIPRODUZIONE RISERVATA



centimetri

dietro ogni
innovazione
c'è un sogno.

proteggi
il tuo sogno.

No. 821,393.

PATENTED MAY 22, 1906.

O. & W. WRIGHT.
FLYING MACHINE.
APPLICATION FILED MAR. 23, 1903.

3 SHEETS-SHEET 1.



manzella + associati
brevetti, marchi, modelli

www.manzella.eu
info@manzella.eu



**we
protect
dreams**

FOOD VALLEY

Cir Food, 10 nuovi ristoranti all'anno e almeno il 20% di ricavi all'estero

Il direttore generale Giordano Curti svela il piano di sviluppo 2016-2020

di **Andrea Rinaldi**

Il 2016 sarà l'anno della svolta per Cir Food. La megacooperativa della ristorazione avvierà infatti un vero e proprio «piano quinquennale» a giudicare dall'imponenza delle operazioni e dei traguardi che si è prefissata. Che si traduce non solo in numeri, ma pure in un ripensamento e un rafforzamento di immagine e strategia. Le radici rimarranno a Reggio Emilia, ma le fronde di questo grande albero — che conta 11.200 dipendenti, una capillarità in 68 comuni, 6.400 soci cooperatori e ricavi per 507 milioni (al 2014) — si agiteranno ancora di più oltreconfine. Ad anticipare il piano di sviluppo 2016-2020 è Giordano Curti, 40 anni, appena nominato direttore generale.

Direttore, prima di parlare del futuro, guardiamo al passato. Come si è chiuso il 2015?

«I dati ufficiali di bilancio li avremo a maggio, intanto abbiamo quelli del preconsuntivo. Abbiamo avuto un anno con una buona capacità di gestione dei nostri asset e di redditività, quindi abbiamo tenuto in termini di sviluppo commerciale. Dentro al 2015 c'è stata poi l'esperienza Expo, che con 23 milioni di fatturato ha migliorato la performance complessiva. Il passato però ci serve per guardare al presente e progettare il futuro».

Ovvero?

«Un tema sarà legato al concetto di ristorazione e nutrizione che rafforzeranno il nostro percorso identitario. Un altro invece sarà legato al segmento della ristorazione commerciale, oltre che collettiva, e anche qui gli ingredienti di questa ricetta sono la sostenibilità e l'attenzione al cibo».

Può anticiparci qualcosa?

«Chiuderemo con un fatturato consolidato di 550 milioni (erano 507 nel 2014). Il margine è in linea con gli ultimi anni, molto positivi per Cir, un po' per gli andamenti congiunturali: i tassi di inflazione incidono in negativo sui ricavi e in positivo sui costi di acquisto. Un po' poi per la diminuzione della tassazione, in particolare il taglio Irap».

Dove vi proietterà il piano di sviluppo?

«Sicuramente c'è il tema del core business, cioè la ristorazione, e del suo mantenimento, ma in termini di nuove proposte. Vogliamo rimanere un'azienda che viene scelta per la sua distintività, sostenibilità, qualità di prodotto, responsabilità sociale e servizio di comunità».

Il secondo argomento?

«Le nuove aree geografiche. Nei prossimi anni ci sarà un forte investimento sull'estero. Poi c'è il discorso legato ai servizi accessori alla ristorazione che realizzeremo con tre strategie. Primo: lavorare su competenze interne ad esempio con la formazione e il people care».



Futuro

Nella legge di Stabilità c'è il tema voucher e flexible benefit: potrebbe essere un esempio di nuovo welfare

Sostegno al reddito, assistenza nipoti, incentivi allo studio... brillate già tanto in ambito welfare. Farete di più?

«Abbiamo lasciato pagine bianche che verranno scritte dalle persone. Le faccio un esempio. Nella legge di Stabilità c'è tutta la materia dei voucher e dei flexible benefit: è un elemento su cui lavoreremo. Potrebbe essere un esempio di nuovo welfare».

Prima diceva delle strategie... ne mancano ancora due.

«Elaboreremo un'innovazione a tutto campo:



Colosso

Da sinistra in senso orario il ristorante Tracce aperto da Cir a Expo; il direttore generale Giordano Curti, 40 anni; la mensa di Chiesi farmaceutici a Parma gestita sempre da Cir

tecnologica, di marketing, di processo interno. Innovare per noi vuol dire anticipare gli scenari di mercato. L'altra direttrice sarà lavorare sulla nostra value proposition, sia sulle leve interne, sia invece in termini di posizionamento esterno».

Quali sono gli obiettivi di questo piano?

«I 550 milioni di ricavi del 2015 vengono proiettati al 2020 in termini di numero sfidante. Dentro ci sono dei numeri legati alla ristorazione commerciale: a darci coraggio l'esperienza di Expo. Ci sarà un piano di sviluppo dei locali: indicativamente una decina di ristoranti all'anno. Un secondo numero è sull'internazionalizzazione. Il 95% dei nostri ricavi avvengono in Italia. Il piano di sviluppo prevede che cambino queste percentuali, con un ribilanciamento dell'estero che dal 5% di fatturato deve passare al 20%».

C'è in ballo una partnership con Camst per aprire locali all'estero?

«Camst è una società con cui pensare a sinergie imprenditoriali, io le ho parlato di un progetto Cir Food».

Cambierà qualcosa per la vostra Accademia di formazione?

«E rimarrà un asset strategico interno e diventerà una risorsa ancora più importante. Investiremo su due piloni: formazione manageriale e scuola dei mestieri, un catalogo di percorsi formativi dedicati alla professionalizzazione delle persone».

Quanto conterà il territorio in questa dimensione internazionale?

«Anche il legame con il territorio è un asset. Siamo nati nei '70 ma ci siamo sviluppati con solide radici, in cui ci sono identità valoriali che vogliamo esportare, come la cultura del fare, la cultura etica, la coerenza di comportamenti».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

550

Milioni

È il fatturato 2015 in euro registrato nel preconsuntivo di bilancio

11,2

Mila

I dipendenti totali al 2014 del gigante reggiano della ristorazione

1,2

Mila

Le cucine gestite da Cir Food fino al 2014

Cortilia non si ferma: a maggio arriverà anche a **Parma** e Reggio

Dopo Bologna e Modena, la piattaforma di Porcaro arricchirà l'offerta con box di singoli prodotti e gite in cascina

La prima consegna l'ha fatta a Milano nel 2012. A Bologna però è arrivato solo lo scorso autunno e promette di non fermarsi. Marco Porcaro vuole portare il suo Cortilia anche a Parma e Reggio Emilia entro primavera, aumentare i fornitori, assumere nuove persone, fare spedizioni in bicicletta, portare i clienti a vedere dove nascono formaggi e salumi e diversificare l'offerta. In tre parole: crescere, crescere, crescere.

«Milano è stata la prima città, Bologna, Modena e Torino sono importanti per espandersi nel centro Nord Italia, ma vogliamo guardare anche all'estero», riflette Porcaro, che ha creato questa società di food delivery dopo la sua personale esperienza nei Gruppi di acquisto solidale. «Gestire un Gas è complesso e oneroso, la

logistica costa, allora mi son detto "perché non digitalizzarlo?". Qualità di prodotto e servizio hanno bisogno di benzina per marciare, la mia è un'offerta mirata, molto orientata al cliente, che alla lunga paga». Cortilia, sfruttando i vantaggi della filiera corta, consente all'utente con un clic di acquistare direttamente dai singoli agricoltori, condividendo i benefici della frequenza e della fedeltà d'acquisto.

Ideata nel 2011, la piattaforma ha ricevuto due finanziamenti — uno da 1,5 milioni dal fondo P101 e un secondo da un milione da un business angel — e nel 2014 ha fatturato 2 milioni. Sotto la Madonnina lavorano 15 persone, gli agricoltori e gli addetti alla logistica passano i 100. Tra Bologna e Modena invece ci sono una quindicina di addetti (driver e



Food delivery Sopra i nuovi corrieri in bicicletta a cui si appoggia Cortilia. A destra il fondatore Marco Porcaro



magazzinieri) e una ventina di contadini con le loro primizie «da portare a 50 entro fine anno», annuncia l'imprenditore.

Quest'anno, continua Porcaro, Cortilia coinvolgerà sempre più utenti e produttori con «attività in cascina»: «organizzeremo piccoli eventi per far conoscere i prodotti ad esempio una gita nei caseifici o delle visite in fattoria». «Vogliamo crescere molto su Bologna e Modena e poi espanderci su Reggio e Parma intorno a mag-

gio-giugno, in Romagna invece vogliamo allargare la voce dei nostri produttori». Il target di Cortilia sono le famiglie e le donne di 40 anni che vogliono mangiare bene e innalzare di qualità il consumo quotidiano. Per questo presto anche da noi si potranno ordinare online anche le scatole con singoli prodotti, solo carne o solo formaggi, oppure ancora tutti gli ingredienti per preparare una ricetta culinaria.

«In Emilia ho notato una forte sensibilità al prodotto, biologico e un desiderio di avere un servizio in cui si possa scegliere giorno e ora di consegna». «Vogliamo crescere, fare nuovi assunzioni — dice Porcaro — stiamo lavorando su un nuovo round di investimento molto importante».

A. Rin.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FOOD VALLEY

Fatturano due volte la media italiana Le coop agroalimentari hanno il turbo

Lo studio di Nomisma: dati sorprendenti nonostante le sofferenze del comparto

Boom delle singole cooperative agroalimentari «che in Emilia-Romagna producono più del doppio rispetto a quelle nazionali». Lo studio di Nomisma voluto dall'Osservatorio per la cooperazione agricola italiana — istituito dal Ministero delle Politiche agricole e sostenuto da Agci-Agrital, Fedagri Confcooperative, Legacoop Agroalimentare ed Unicoop — evidenzia che «ogni impresa fattura infatti 18.700.000 euro, contro i 7.200.000 della media italiana».

«Con 701 imprese ossia il 14% del totale nazionale — prosegue l'analisi — e con un fatturato che nel 2013 ha superato i 13.100.000.000 euro, la regione detiene infatti il 36% del valore complessivo prodotto dalle 5.000 cooperative del Paese». Se poi si sposta l'attenzione sull'Italia: il giro d'affari del sistema della cooperazione agroalimentare ha quasi doppiato, negli anni più neri 2011-2013, quello dell'industria.

Dati sorprendenti, che non nascondono tuttavia la situazione di criticità in cui versa gran parte del comparto agricolo frenato da redditi in sofferenza e prezzi alla produzione sempre più giù (-2,5% sul 2014 secondo l'indice dei listini all'origine misurato da Ismea). «Sentiamo forte la responsabilità nei confronti degli associati e stiamo lavorando in diverse direzioni — ammette Carlo Piccinini presidente Fedagri Confcooperative Emilia Romagna — Un esempio su tutti è la nascita di Opera, la nuova realtà che raggruppa cooperative e aziende del comparto pericolo per contare di più nel dialogo con la Gdo». Quali le strategie future? «Politiche di branding e aggregazioni tra cooperative e singole realtà produttive».

La Caviro «già forte all'estero nel 'daily wine', adesso in Inghilterra e Stati Uniti si è posizionata sui prodotti di fascia medio-alta grazie all'acquisizione di asset importanti

La top 25

Le principali 25 cooperative dell'agroalimentare italiano per fatturato (2013/2014)

Ragione sociale	Fatturato 2013 (milioni €)	Fatturato 2014 (milioni €)	Settore	Regione
1 Agricola Tre Valli (1)	3.248,2	3.146,3	Carni avicole	Veneto
2 Consorzio Gesco (2)	1.499,1	1.443,4	Carni avicole	Emilia R.
3 Granlatte - Granarolo	1.007,6	1.054,3	Lattiero-caseari (prev. latte e prod. freschi)	Emilia R.
4 Conserve Italia	962,9	915,2	Ortofrutta trasformata	Emilia R.
5 Grandi Salumifici Italiani Spa (3)	656,1	640,0	Carni suine	Emilia R.
6 Cantine Riunite & Civ	534,9	nd	Vino	Emilia R.
7 Consorzio Agrario Lombardo Veneto (4)	513,7	462,5	Servizi (mangimi, mezzi tecnici, mecc., ecc.)	Veneto
8 Consorzio Virgilio	507,3	303,2	Lattiero-caseari (latte, prod. freschi e stag.)	Lombardia
9 Unipeg	475,3	434,0	Carni bovine	Emilia R.
10 Consorzio Vog	456,7	nd	Ortofrutta fresca	Trentino A.A.
11 Progeo	335,2	315,5	Servizi (mangimi, cereali, ecc.)	Emilia R.
12 Coprob	334,8	243,4	Zuccheri	Emilia R.
13 Caviro	320,6	314,1	Vino	Emilia R.
14 Latteria Soresina	311,2	317,4	Lattiero-caseari (latte, prod. freschi e stag.)	Lombardia
15 Carni Coop	289,8	277,1	Carni avicole	Marche
16 Orogel	281,7	285,1	Ortofrutta fresca e trasformata	Emilia R.
17 Consorzio Melinda	280,5	228,7	Ortofrutta fresca	Trentino A.A.
18 Consorzio Granterre - Parmareggio	276,4	282,0	Lattiero-caseari (prev. prod. stagionati)	Emilia R.
19 Agrintesa	249,3	271,0	Ortofrutta fresca	Emilia R.
20 Vip Coop	238,0	nd	Ortofrutta fresca	Trentino A.A.
21 Produttori Suini Pro Sus	237,8	253,2	Carni suine	Lombardia
22 Apo Conerpo	227,1	214,4	Ortofrutta fresca	Emilia R.
23 Apofruit Italia	226,2	nd	Ortofrutta fresca	Emilia R.
24 Latte Montagna Alto Adige	220,3	209,4	Lattiero-caseari (prev. latte e pro. freschi)	Trentino A.A.
25 Cooperlat - Tre Valli	219,5	nd	Lattiero-caseari (prev. latte e pro. freschi)	Marche

(1) La cooperativa fa riferimento al gruppo Veronesi - AIA. (2) La cooperativa fa riferimento al gruppo Amadori. (3) Grandi Salumifici Italiani spa è stata inserita in quanto joint-venture con rapporto paritetico privato-cooperazione. (4) Al termine del 2013 il Consorzio Agrario Lombardo Veneto si è fuso con il Consorzio Agrario di Padova, Venezia e Rovigo, per dar vita al Consorzio Agrario del Nordest, operativo dal 1 gennaio 2014.

centimetri

quali Cantine Leonardo (Chianti) e Cesari (Amarone)». La Granlatte-Granarolo, terza cooperativa su scala nazionale, ha chiuso il 2015 sfiorando 1.100.000.000 euro di fatturato con ricavi in costante crescita. Il suo segreto: «qualificare il prodotto indicando sulla confezione l'origine con tanto di bandiera tricolore poi far passare il messaggio che il formaggio non è solo fatto qui ma, soprattutto, con latte esclusivamente italiano». Spiega il presidente Gianpiero Calzolari: «La cooperativa controlla una Spa dando vita, così, ad un modello che consente di mantenere due anime, quella sociale e quella dinamica del mercato». Ora, dice, «vogliamo sfruttare al massimo il momento d'oro del food Made in Italy (il gruppo Granarolo sta appunto

diversificando i prodotti dalla pasta ai salumi e presto l'olio) creando in vari paesi società partecipate insieme a distributori e importatori, sull'esempio di quanto realizzato in Spagna, Kenya, Cile e Nuova Zelanda; in Francia abbiamo invece acquistato l'azienda casearia Cipf Codipal».

«La grande forza dello spirito cooperativo — spiega Giancarlo Foschi, dg di Orogel che è nella lista delle prime 20 cooperative italiane con un business di 300.000.000 euro nell'ultimo anno — è la filiera corta che ci permette di controllare la qualità dal produttore al consumatore». Il gruppo cesenate produce e commercializza in un anno circa 96.500 tonnellate di vegetali surgelati e 30.000 di freschi. «Cerchiamo di leggere le nuove tendenze di consumo,

che vanno verso la linea benessere o gluten free oppure il cibo etnico con quinoa, bacche di goji e cous cous; coltiviamo persino borragine e ortica». Il consorzio Opera? «Un'esperienza positiva, magari riproponibile in altri comparti».

Sul fronte della grande distribuzione «il domani poggia su due variabili strategiche», fa il punto Cristian Maretta al vertice di Legacoop Agroalimentare Nord Italia. Anzitutto «il canale che punta alla massima convenienza, poi l'aspetto legato alla distintività del prodotto di alta qualità e alla sua sostenibilità». Per la filiera delle carni bovine e suine, «occorre un disegno strategico nazionale così com'è avvenuto in difesa del latte». Preoccupano peraltro le incognite legate all'embargo russo. E soffermandosi sulla frutta fresca estiva, avverte: «Bisogna che l'Unione europea capisca che le pesche nettarine non si conservano a lungo quindi è impossibile dirottare su paesi lontani, cioè in Oriente».

Ba. Be.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Export

Conserve



Cirio piace sempre di più in Inghilterra: le vendite nel 2015 salgono dell'8,2%

Cirio, la storica marca di pomodori italiani di proprietà del consorzio cooperativo Conserve Italia e che proprio quest'anno compie 160 anni di vita, piace sempre di più agli anglosassoni. Lo dimostrano in primo luogo i numeri della crescita delle vendite nella distribuzione moderna che, confermando il boom dello scorso anno, hanno registrato a fine anno una crescita dell'8,2% (dati Iri, confronto dicembre 2015-dicembre 2014). «Il valore censito al consumo — sottolineano i due Managing Directors della sede inglese di Conserve Italia, Cesare Concilio e Diego Pariotti — è superiore ai 13 milioni di euro. E se lo scorso anno la quota di mercato di Cirio nella distribuzione inglese era pari al 5,7% (dati Iri), quest'anno ha toccato quota 9,2% con punte oltre il 10% su alcuni segmenti specifici come le passate. Insieme alla grande distribuzione — evidenziano ancora Concilio e Pariotti — portiamo avanti da anni la penetrazione nel comparto del foodservice e un lavoro capillare di distribuzione nel canale dettaglio o etnico, che portano ad un risultato complessivo aziendale che quest'anno è schizzato al +20%».

In un'indagine indipendente apparsa in questi giorni sul sito del The Guardian, eseguita da Kerstin Rodgers in collaborazione con lo chef Joe Hurd e lo scrittore Dino Joannides, Cirio è risultato il prodotto più apprezzato tra quelli a distribuzione nazionale, superando anche la leader di mercato Napolina.

Beppe Facchini

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'agenda

● 16 febbraio
A Unindustria Bologna l'appuntamento dalle 14.30 «Vendere in Cina attraverso l'e-commerce» in via San Domenico 4

● 16 febbraio
Alla Camera di commercio di Parma seminario gratuito sul mercato elettronico della pubblica amministrazione, dalle 14.30 alle 18 in via Verdi 2.

● 19 febbraio
Alla Camera di commercio di Parma presentazione alle 10.30 del rapporto sull'economia della città nel 2015 e delle sue prospettive future, in via Verdi 2

● 23 febbraio
Alla Camera di commercio di Rimini alle 15 l'incontro «Gli strumenti di supporto per l'internazionalizzazione» per presentare il quadro complessivo dell'impegno della Regione sul fronte internazionali zzazione. In via Sigismondo 28

● 26 febbraio
Al via a Bologna il corso di «Analisi sensoriale dedicato al gelato» alla Carpigiani gelato university di Anzola dell'Emilia

Stagione per stagione

di Barbara Bertuzzi

Gli spinaci buoni sono verde scuro e si spezzano al primo tocco



La pianta

Lo spinacio (Spinacia oleracea) è una pianta erbacea della famiglia delle Chenopodiaceae. Originario dell'Asia sudoccidentale, è stato introdotto in Europa attorno al 1000, sebbene sia diventato sempre più importante come alimento solo nel corso del XIX secolo

«Gli spinaci buoni? Sono di colore verde scuro e si spezzano al primo tocco — assicura Stefano Farina, agricoltore riminese con tre ettari in piena produzione per nove mesi all'anno — Se però superano i 15 centimetri di lunghezza, è difficile venderli e si entra in concorrenza con il prodotto surgelato». Non va bene «neanche la foglia stretta e appuntita, l'ideale è spessa di forma tondo-ovale semi-bollosa», aggiunge Massimo Della Pasqua crop manager della Bejo Italia.

In Emilia-Romagna si coltivano circa un migliaio di ettari, di cui 250 destinati al mercato del fresco e alla cosiddetta quarta gamma (prezzi all'ingrosso: 1,10 euro al chilo e 2 euro al chilo per i baby leaf di 6-10 centimetri — fonte Caab). «Si richiede un

terreno a medio impasto con alto contenuto di sostanza organica e vanno evitati i ristagni idrici per non incorrere — dice l'agronomo — in problemi di germinabilità, di ingiallimento o moria delle piante e nel rischio di malattie fungine». Tutto sommato «l'annata 2015 è stata buona: non è piovuto come nella precedente e le quotazioni mi hanno soddisfatto — ammette Farina — tanto che nel 2016 farò un ettaro in più». I costi: «d'estate bisogna irrigare poco ma tutti i giorni poi la manodopera incide parecchio nel bilancio finale: una persona non raccoglie più di 15-20 chili all'ora».

Tra le varietà più rappresentative del territorio, prevalgono Spargo e 2146 per le semine primaverili-estive (entrambe tolleranti alla prefioritura); Reflect e Bongo, invece, per le autunnali-invernali (rispondo-

no bene alle basse temperature). «Con queste ultime varietà ibride — tiene a precisare Della Pasqua — le rese sono aumentate del 50% in dieci anni. La ricerca ora va avanti per migliorare anche la resistenza della pianta alla brezza e all'antracnosi».

Daniele Montemaggi, presidente del Consorzio Orto di Pascoli, che governa 40 ettari a spinacio nella campagna di San Mauro Pascoli (Cesena), della Reflect in fase di raccolta dice: «è molto precoce con un ciclo colturale sui 50 giorni e non teme il freddo». La Bongo: «foglia perfetta ma — sottolinea — non deve piovare». La resa? «Sono varietà molto resistenti e produttive, anche 160 quintali ad ettaro». E i consumi? «Lo spinacio fresco soffre un po', scriva — insiste l'agricoltore — che fa molto bene mangiarlo».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

IL NOSTRO MESTIERE E' LA TUA SICUREZZA

REVISIONI AUTO E MOTO IN 20 MINUTI • FACILI DA RAGGIUNGERE • SALA D'ATTESA • PARCHEGGIO RISERVATO

**A ME PIACE
SCHERZARE
MA SULLA SICUREZZA
SONO MOLTO SERIO**



Centro Revisioni Auto

ORARIO CONTINUATO dal lunedì al venerdì
SIAMO APERTI ANCHE IL SABATO MATTINA



Andrea Roncato per Centro Revisioni Auto

in Emilia Romagna ci trovi a:



CASALECCHIO DI RENO

Via del Lavoro, 68
tel. **051 613 22 35**



VILLANOVA DI CASTENASO

Via Tosarelli, 286
tel. **051 78 08 88**



FUNO DI ARGELATO

Via F.lli Rosselli, 27
tel. **051 86 48 08**



FERRARA

Via Eridano, 13/a
tel. **0532 77 21 00**



MODENA OVEST

Via Emilia, 1123/d
tel. **059 82 28 40**



MODENA EST

Via Marinuzzi, 5
tel. **059 28 50 85**



REGGIO EMILIA

Via Cafiero 4/A
tel. **0522 30 27 29**



RIMINI

Via Sassonia, 6
tel. **0541 74 28 10**



OPINIONI
& COMMENTI

L'analisi

Buoni affari,
non c'è tempo
da perdere

SEGUE DALLA PRIMA

Ancora oggi, in Emilia-Romagna, la situazione è peggiore di quel dato medio nazionale invecchiato (2013): il 30 gennaio scorso il presidente della Corte d'appello, Giuseppe Colonna, ha misurato in 1.337 giorni, più di tre anni e mezzo, la durata dei processi civili nel distretto. Un grande miglioramento rispetto ai quattro anni e mezzo necessari nel 2013, ma un tempo insostenibile. In tema di contratti bancari e obbligazioni contrattuali si viaggia sui tre anni.

I ministri della Giustizia da tempo favoleggiano di trend positivi e non si rendono conto che il mondo, nel bene e nel male, è molto più veloce dei faticosi miglioramenti italiani. O si produce uno shock o l'atteggiamento del mondo produttivo (soprattutto internazionale) potrebbe cambiare di nuovo, proprio ora che i capitali esteri — complici le quotazioni favorevoli — affluiscono copiosamente (+45% nel 2015 rispetto al 2014) e si dirigono in misura importante in Emilia-Romagna (15%), seconda regione di destinazione dopo la Lombardia. Due fronti dovrebbero ricevere massima attenzione: un cantiere legislativo sempre aperto (come avviene da molti anni in materia fallimentare e di procedure concorsuali) aggrava le temute incertezze più di quanto l'aspettativa di regole migliori possa produrre fiducia; i tempi vanno ridotti in tutte le fasi, dalle autorizzazioni ai pagamenti, al contenzioso e alle crisi d'impresa. Per salvare a tutti i costi aziende non competitive si aspetta così tanto a certificarne la crisi, da coinvolgere nel crack anche i creditori che pensavano di essere sani.

Angelo Ciancarella

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il controcanto di **Andrea Rinaldi**

FOOD DELIVERY, IL FUTURO
È UNA SCOMMESSA SUL TEMPO



Le lettere vanno inviate a:
Corriere di Bologna
Via Baruzzi 1/2,
40138 Bologna
e-mail: lettere@corrieredibologna.it
Fax: 051.3951289
oppure a:
andrea.rinaldi@rcs.it
mdeggiesp@gmail.com



Notizia del 5 febbraio: Pizzabo (e la consorella Hellofood) viene ceduta a Just Eat da Rocket Internet, che l'aveva acquistata un anno prima dal suo fondatore per oltre 51 milioni di euro. Prima di addentrarci nell'analisi di questo closing non irrilevante, neanche per l'Emilia-Romagna, alcune precisazioni: Pizzabo è una startup fondata da uno studente fuorisede di Informatica, Cristian Sarcuni, e permette di ordinare pizze, ma non solo, online facendo arrivare direttamente la richiesta al ristorante tramite un apparecchio che la stampa. È diffusa in molte città

del Nord Italia. Rocket Internet è un colosso tedesco dell'e-commerce, quotato alla Borsa di Francoforte. Con Pizzabo ha venduto anche La Nevera Roja (Spagna), Hellofood Brazil (Brasile) e Hellofood Mexico (Messico). Just Eat è l'altro grande competitor dei teutonici: nata a Danimarca nel 2001, trasferita a Londra nel 2006 si è quotata alla Borsa britannica nel 2014.

Ai tedeschi la via Emilia piace e molto fino a che si parla di meccanica (Lamborghini, Ducati, Diemme), un po' meno quando si tratta di fare altri affari. Rivendere, al netto di una minusva-

Piazza Affari

di **Angelo Drusiani**

«Parmigiano bond»
Scelta interessante

ALBERTINI SYZ BANCA PRIVATA



È abbastanza raro che un prestito obbligazionario sia garantito, oltre che dall'emittente-debitore, anche da beni materiali. In questo caso forme di Parmigiano Reggiano, il cui valore stimato in questa fase è pari al 120% del valore nominale del prestito stesso, 6 milioni di euro. Si tratta di uno dei tanti «minibond» emessi a partire da poco più di due anni e che hanno trovato favorevole accoglienza tra gli investitori. In particolare tra i risparmiatori che gestiscono patrimoni di discreto livello e quelli istituzionali, perché l'importo minimo che può essere sottoscritto è pari a 100.000 euro. A collocare l'emissione garantita da forme non poteva che essere un'azienda dell'Emilia-Romagna, la 4 Madonne Caseificio dell'Emilia di Lesignana, in provincia di Modena, duramente danneggiato dal terremoto del 2012. Impresa che produce 75.000 forme all'anno, un valore che corrisponde al 2% della produzione mondiale. L'obbligazione proposta al mercato ha durata sei anni e verrà rimborsata in cinque quote annuali pari al 20% dell'intero capitale, a partire dal 27 gennaio

2018. Il flusso cedolare è fissato al 5% lordo annuale, pagabile in due rate semestrali. La quotazione è rilevabile sul sito della Borsa Italiana, nel comparto Extra Mot. L'Emilia-Romagna non è certamente nuova a questo tipo di esperienze. Dalla cosmesi della bolognese Coswell alla ravennate Micoperi, che ebbe un ruolo fondamentale nel riportare in linea di galleggiamento la Costa Concordia. Dalla regiana Landi Renzo, specializzata in impianti a gas, gas liquido e metano per automobili, alla concittadina Ferrarini che opera a tutto campo, tra prosciutti, aceto balsamico e forme di Parmigiano Reggiano. I valori nominali emessi vanno da 15 milioni di euro a 35 milioni. Le cedole da un minimo del 5,75% annuale a un massimo del 6,80%. Gli scambi non sono intensi come per i titoli di Stato o le obbligazioni collocate per valori nominale più elevati. Ma i rendimenti che offrono questi strumenti sono molto interessanti e destinarvi una quota del portafoglio titoli può essere una strategia da attuare.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

L'intervento

Collezione Maramotti, un asset internazionale
La sede in Emilia, non esiste soluzione migliore

SEGUE DALLA PRIMA

In turbine competitivo, Pinault raddoppia gli spazi a Venezia, creando con Palazzo Grassi e Punta della Dogana un duplice polo espositivo, mentre Arnault rilancia con una nuova e magniloquente sede per la Fondazione Louis Vuitton a Parigi, progettata dall'architetto Frank Owen Gehry. Cosa diventa però la collezione? «Corona triumphalis» del successo raggiunto? Oppure «instrumentum regni» nel sistema globale della moda? Ma in tal modo non si rischia di annullare lo spirito della collezione, il suo primordiale ethos, la sua anima? In una collezione non dovrebbe emergere e restare vitale l'anima del collezionista?

Nella Collezione Maramotti non vi sono state mostre di Damien Hirst né di Jeff Koons, non si è cercato di stupire a tutti i costi. È forte, invece, l'attenzio-

ne sulla ricerca artistica e sui progetti di valorizzazione dei giovani talenti. Altro aspetto caratterizzante nella Collezione è l'impronta nitida del suo fondatore, scomparso nel 2005. Emerge così l'amore per la pittura (un vero e proprio predominio della pittura), è esaltato il legame tra committenza ed artista: si pensi allo storico e fervido rapporto artistico con Claudio Parmeggiani. Le assenze di alcuni artisti e di alcuni movimenti, le forti presenze di altri (ad esempio la Transavanguardia) sono entrambi assi caratterizzanti: è una collezione da cui emergono le scelte. Ricorda il vigore della tradizione rinascimentale italiana piuttosto che le stanche quadre ottocentesche. Altro esempio di questa «diversità» è la sede della Collezione: non una nuova costruzione fatta da un archistar, ma la ex fabbrica della Max Mara a Reggio Emilia. La Collezione

Maramotti, per la ricchezza delle sue opere, potrebbe avere sede a New York, a Londra, o nelle nuove metropoli asiatiche e farebbe ovunque — in ogni luogo — la sua splendida figura. Ma è sulla via Emilia il suo unico e possibile luogo. La Collezione non può avere sede migliore che in quel posto, perché nella ex fabbrica della Max Mara c'è la sua storia, il suo ubi consistam.

L'immobile (progettato nel 1957 dagli architetti Pastorini e Salvarani) nel 2005 fu completamente riconvertito, con delicata armonia, in spazio espositivo dall'architetto inglese Hapgood. Il messaggio è chiaro e netto: lì nella ex fabbrica, nel cuore della manifattura, sull'antico asse della via Emilia, vi sono le radici e a quelle radici la Collezione è fortemente ancorata. Con le sue scelte artistiche, con la sua storia e le sue radici, la Collezione Maramotti esprime una gravitas rara nel panorama dell'arte contemporanea.

Giovanni Fracasso

Responsabile Emilia-Romagna
Banca Albertini-Syz

© RIPRODUZIONE RISERVATA

lenza, una buona startup come Pizzabo è frutto di un ripensamento globale delle proprie strategie di business: come dice qualcuno ritirarsi dai Paesi «latini» per espandersi meglio in Asia. Quindi per qualcuno non siamo una nazione profittevole. Per qualcun altro invece sì. Pizzabo ha realizzato il sogno di tantissimi startupper: farsi notare con un'idea innovativa da multinazionali globali e farsi acquisire facendo il salto di qualità. Eppure sono tante le aziende di food delivery che continuano a spuntare nella nostra regione e nel resto del Paese. Cosa ne sarà di Cosaordino.it e Sgnam, ma anche di altre ditte di consegna di prodotti come Ufoody o delle community che si sviluppano attorno alla buona tavola, ora riscoperta come nuova moda? Ci sarà spazio per questi imprenditori autoctoni, che ancora resistono alle sirene straniere? TechCrunch lo aveva evidenziato bene a giugno nell'articolo «The Billion Dollar Food Delivery Wars»: il mercato delle consegne di cibo e ortaggi nel 2014 aveva visto investimenti per un miliardo, più che superato nel 2015. Il futuro sarà di chi riuscirà a consegnare cibo in meno di 30 minuti a una popolazione che vuole sempre più gestire al meglio il proprio tempo. Solo così si riuscirà a restare a galla o a diventare appetibili.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Fatti e scenari

Referendum No Triv

Arrivano i primi forfait dall'Oil & Gas
Bessi: già persi 900 posti di lavoro

La data per il referendum contro le trivelle in Adriatico è stat fissata per il 17 aprile, ma già si respira l'atmosfera che l'accompagnerà e che quasi sicuramente ne condiziona il risultato. E già dobbiamo mettere in bilancio i primi danni. La settimana scorsa, per esempio, la società irlandese Petroceltic ha rinunciato ai diritti di ricerca al largo delle isole Tremiti. Aveva atteso nove anni la concessione, ma un mese dopo averla ottenuta ha dato forfait. Due le motivazioni: il crollo dei prezzi petroliferi e la mancanza di certezze sul futuro sfruttamento. In forza di questa seconda motivazione, ha aggiunto Petroceltic, abbandonerà tutte le attività sul territorio italiano. Poco più a Nord, in Abruzzo, va in scena qualcosa di ancor più paradossale. A 7 chilometri dalla costa la società inglese Rockhopper ha scoperto Ombrina, un grande giacimento di petrolio e gas. Dopo sei anni di attesa, l'anno scorso il governo aveva autorizzato la concessione. Ma il 5 febbraio scorso l'ha revocata grazie all'emendamento anti referendum introdotto nella Legge di Stabilità. Assieme ad Ombrina sono saltati altri 27 progetti di perforazione. Tuttavia la Regione Abruzzo non si è accontentata e in fretta a furia ha rispolverato un vecchio progetto di parco naturale. È il Parco della Costa Teatina, fermo da un lustro per le proteste dei cittadini contro i vincoli ambientali. La soluzione? Rispolverarlo in versione soft. In pratica sarà tutto permesso (edificazione, attività industriali, strade e cave) tranne qualche piattaforma all'orizzonte. E a proposito di orizzonti, l'ultimo psicodramma è anda-



Cesenatico La «Key Manhattan», agganciata al Morena 1

to in scena a Cesenatico con l'arrivo della piattaforma mobile da manutenzione Key Manhattan. Pur alta 135 metri, vista dalla spiaggia, da cui dista 8 chilometri, è solo un puntino. Ciononostante ha scatenato il finimondo quando sui giornali locali sono comparsi fotomontaggi che la raffiguravano come un colosso incombente sullo storico grattacielo.

Se tutto questo è il buongiorno, possiamo immaginare quale sarà il clima a ridosso del referendum. Intanto il consigliere regionale ravennate Gianni Bessi calcolato quanto la campagna del No Triv sia già costata all'industria ravennate dell'Oil&Gas, che occupa 6.500 lavoratori e fattura 2 miliardi di euro: negli ultimi sei mesi sono saltati 900 posti di lavoro e altri 2.500 spariranno entro l'anno.

M. D. E.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Modenantiquaria

XXX Mostra di Antiquariato

13-21 FEBBRAIO / 2016
MODENAFIERE

in contemporanea

PETRA®

Antico, decorazione & design
per parchi-giardini e ristrutturazioni

EXCELSIOR

XV Rassegna di Pittura
italiana dell'Ottocento

orari:
da lunedì a venerdì 15-20
sabato e domenica 10.30-20

www.modenantiquaria.it

organizzazione:



tel. +39 059 848380
info@modenantiquaria.it

patrocini:



Associazione
Antiquari
d'Italia



Associazione
Antiquari
Modenesi



FEDERAZIONE
ITALIANA
MERCANTI D'ARTE

sponsor:

BPER:
Banca

